

اقتصاد در یک درس

نوشتهٔ
هنری هزلیت

ترجمهٔ
محمدحسین وقار

بسم الله الرحمن الرحيم

اقتصاد در یک درس

نوشتهٔ

هنری هزلیت

ترجمهٔ

محمدحسین وقار



تهران ـ ۱۳۹۲

سرشناسه:	هزلیت، هنری، ۱۸۹۴-۱۹۹۳م.	Hazlitt, Henry
عنوان و نام پدیدآور:	اقتصاد در یک درس/ نوشته هنری هزلیت؛ ترجمه محمدحسین وقار	
مشخصات نشر:	تهران: اطلاعات، ۱۳۹۲	
مشخصات ظاهری:	۲۵۲ ص.:	
شابک:	978-964-423-919-9	
وضعیت فهرست‌نویسی:	فیپا	
یادداشت:	عنوان اصلی: Economics in one lesson, c1979	
یادداشت:	چاپ قبلی: دنیای اقتصاد، ۱۳۹۲	
یادداشت:	کتابنامه	
موضوع:	اقتصاد	
شناسه افزوده:	وقار، محمدحسین، ۱۳۳۰- ، مترجم	
شناسه افزوده:	مؤسسه اطلاعات	
رده‌بندی کنگره:	۱۳۹۲ ۷الف ۹۴ هـ/ ۱۷۱ HB	
رده‌بندی دیویی:	۳۳۰	
شماره کتابشناسی ملی:	۳۲۲۶۶۱۸	



انتشارات اطلاعات

تهران: خیابان میرداماد، خیابان نفت جنوبی، روزنامه اطلاعات، شماره پستی ۱۵۴۹۹۵۳۱۱۱

تلفن: ۶-۲۹۹۹۳۴۵۵ تلفن دفتر توزیع و فروش: ۲۹۹۹۳۲۳۲

فروشگاه مرکزی: تهران، بزرگراه حقانی، روبروی ایستگاه مترو، ساختمان روزنامه اطلاعات، تلفن ۲۹۹۹۳۶۸۶

فروشگاه شمارهٔ (۱): خیابان انقلاب اسلامی، روبروی دانشگاه تهران، تلفن: ۶۶۴۶۰۷۳۴

اقتصاد در یک درس

نوشتهٔ هنری هزلیت **ترجمهٔ محمدحسین وقار**

حروف‌نگار: مهیاالسادات شریعتی صفحه‌آرا: رحیم رمضانی

طراح جلد: رضا گنجی حروف‌نگاری، چاپ و صحافی: مؤسسه اطلاعات

چاپ اول: ۱۳۹۲ شمارگان: ۱۰۵۰ نسخه

قیمت: ۶۰۰۰ تومان

شابک: ۹-۹۱۹-۴۲۳-۹۶۴-۹۷۸ ISBN: 978-964-423-919-9

فهرست

بخش سوم ـ تکرار درس

دربارهٔ نویسنده

هنری هزلیت در سی و پنج سال گذشته به تشریح گرایشهای بازرگانی برای مردم آمریکا اشتغال داشته است. هزلیت که کار خود را در زمینه اقتصاد با گزارشگری برای وال‌استریت جورنال آغاز کرد، اشتغال در امور مالی و عضویت در هیأت تحریریه برخی از روزنامه‌های بزرگ نیویورک را نیز برعهده داشته است، از جمله: سان، هرالد و تایمز. به علاوه، با روزنامه نیشن همکاری داشته و سردبیری دو نشریه مِرکوری و فریمَن را نیز در کارنامه خود دارد. هزلیت به منظور بررسی میدانی وضعیت اقتصادی جهان، سفرهای زیادی به اروپا و آمریکای جنوبی کرده است. بعدها به مقاله‌نویسی برای مجله نیوزویک پرداخت و ستون هفتگی او با عنوان «امواج تجاری» به بخشی همیشگی در آن مجله تبدیل شد.

هزلیت در فیلادلفیا به دنیا آمد، تحصیلات دانشگاهی خود را در نیویورک انجام داد و کتابها و جزوات بسیاری را در حوزه اقتصاد به رشته

تحریر کشیده است؛ از آن جمله: آیا دلار جهان را نجات خواهد داد؟ و فکر بزرگ.

به علاوه او به عنوان مدرس و منقد ادبی شهرت دارد.

پیشگفتار

کتاب حاضر به تحلیل خطاهای اقتصادی می‌پردازد، خطاهایی که در نهایت آنقدر فراوانند که تقریباً به یک سنت تازه تبدیل شده‌اند. تنها مانع موجود در این راه تناقض‌شان است: به این دلیل ساده که در موضوعات مرتبط با زندگی عملی امکان ندارد همواره خطا کنیم، پذیرندگان، یک پنداشت را در صد «مکتب» مختلف پراکنده ساخته‌اند؛ اما اختلاف میان یک مکتب جدید و مکتب دیگر تنها آن است که یک گروه زودتر از دیگری از پوچی پنداشتهای نادرست آن مکتب آگاه می‌گردد و در آن لحظه با طرد ناخواسته پنداشتهای نادرست آن مکتب یا پذیرش نتایجی که کمتر از نتایج مبتنی بر منطق ناراحت‌کننده یا غیرواقعی باشد، خود را گرفتار تناقض می‌سازد.

اما امروزه دولت عمده‌ای در جهان نیست که سیاستهای اقتصادی آن متأثر از پذیرش برخی از این خطاها نباشد یا تقریباً به طور کامل بر پایه پذیرش بعض از این خطاها تعیین نشده باشد. شاید کوتاه‌ترین

و مطمئن‌ترین راه برای درک اقتصاد، تفکیک این‌گونه خطاها باشد و به‌خصوص تفکیک آنها از خطای اصلیی که منشأ آنهاست؛ یعنی فرض این کتاب و عنوان بلندپروازانه و تا حدودی خصمانهٔ آن.

بنابراین کتاب حاضر بیشتر کتابی برای ایضاح است و در قبال هیچ‌یک از موضوعات اصلیی که به شرح و تفصیل آنها می‌پردازد، مدعی نوآوری و ابتکار نیست، بلکه می‌کوشد نشان دهد بسیاری از افکاری که امروزه پیشرفتها و نوآوریهای بی‌مانند تلقی می‌شود، در حقیقت تنها احیای یک خطای باستانی و دلیل دیگری بر این قضیه است که آنان که از گذشته بی‌اطلاع‌اند، محکوم به تکرار آن‌اند.

به گمان من، بدون احساس شرمساری باید اذعان نماییم که کتاب حاضر در عین حال «کلاسیک»، «سنتی» و «متعارف» است! بی‌تردید آنان که سفسطه‌گرایی‌شان در اینجا مورد تحلیل قرار می‌گیرد، دست‌کم خواهند کوشید با توسل به این برچسبها کتاب حاضر را طرد نمایند، اما پژوهشگری که هدفش کسب حقیقت تا سر حد امکان است، از این‌گونه برچسبها نمی‌هراسد. او تا ابد چشم به راه انقلاب، یا «آغازی تازه» در اندیشه اقتصادی نیست. البته ذهن او همانقدر پذیرندهٔ افکار تازه خواهد بود که افکار کهنه را می‌پذیرد؛ اما از طرد تلاش بی‌قرارانه و متظاهرانه برای نوآوری و اصالت خشنود خواهد بود. همان‌طور که موریس کوهن اظهار داشته است: «این دیدگاه که می‌توانیم نظریات همه اندیشمندان پیشین را مردود سازیم، مطمئناً جایی برای این امید باقی نمی‌گذارد که دیگران کار ما را ارزشمند بدانند.»[1]

از آنجا که این کتابی برای ایضاح است، آزادانه و بدون ذکرِ تفصیلیِ

1. Cohen, Morris R., *Reason and Nature* (1931), p. X.

مراجع (جز نقل قول و زیرنویسهای کمیاب) از افکار دیگران بهره جسته‌ام. و این کار، وقتی انسان در زمینه‌ای قلم‌فرسایی می‌کند که در آن ارزنده‌ترین ذهن‌های دنیا سخت کوشیده‌اند، اجتناب‌ناپذیر می‌گردد؛ اما حداقل به سه نویسنده آن‌چنان مشخصاً مدیونم که نمی‌توانم به خود اجازه دهم بدون ذکر نامشان ادامه دهم. درباره چهارچوب ایضاحی مورد استفاده در بحث جاری، بیش از همه وامدار مقاله فِردریک باستیا هستم،[1] که این روزها تقریباً یک قرن از عمر آن می‌گذرد. در حقیقت می‌توان کتاب حاضر را نمونه به‌روزشده و توسیع و تعمیم‌یافتهٔ رهیافتی دانست که در جزوه باستیا آمده است. در وهله دوم، مدیون فیلیپ ویکستد هستم، به‌خصوص فصلهای راجع به دستمزد و فصل خلاصه نهایی کتاب من بسیار مدیون اوست.[2] سوم، وامدار لودویگ ون میازس هستم.[3] صرف‌نظر از هر چیزی، رساله ابتدایی من در کل مدیون نوشته‌ها و به‌خصوص توضیحات او درباره نحوه گسترش فرایند تورم پولی است.

هنگام تحلیل خطاها با خود اندیشیدم که اشاره به فضایل از ذکر نامهای خاص مناسب‌تر است. این کار مستلزم رعایت انصاف خاص در مورد هر نویسنده‌ای است که با نقل دقیق قول او، توجه به تأکید خاص او بر این نکته یا آن نکته، توصیفات او، ابهامهای شخصی او، تناقضات او و مانند آن مورد انتقاد قرار می‌گیرد. بنابراین امیدوارم هیچ‌کس از نبود نامهایی مانند کارل مارکس، تورستاین وبلن، میجر داگلاس، لرد کینز، پرفسور آلوین هانسن و دیگران در صفحات این کتاب ناخشنود نگردد. هدف کتاب حاضر افشای خطاهای خاص نویسندگان مشخص نیست،

---

1. Frédéric Bastiat, *Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas.*
2. Philip Wicksteed, *Common Sense of Political Economy.*
3. Ludwig von Mises

بلکه ایضاح تکراری‌ترین، شایع‌ترین و تأثیرگذارترین اَشکال خطاهای اقتصادی است. وقتی خطاها به سطح مردم رسید، در هر صورت منشأشان غیرقابل تمییز می‌گردد؛ یعنی ظرائف یا ابهامهایی که در آثار نویسندگانی یافت می‌شود که در گسترش آنها بیشترین مسئولیتها را دارند، شسته و پاک می‌شود. به یک آموزهٔ ساده تبدیل می‌شود؛ سفسطه‌ای که ممکن است در شبکه‌ای از توصیفات، ابهامات یا معادلات ریاضی دفن شده باشد، واضح می‌گردد. بنابراین امیدوارم بدان دلیل که آموزه‌ای متداول به شکلی که من آن را ارائه نموده‌ام، دقیقاً همان آموزه‌ای نیست که از جانب کینز یا نویسنده خاص دیگری تدوین گشته، به بی‌انصافی متهم نشوم. اینجا باورهایی که گروههای دارای نفوذ سیاسی بدان معتقدند و دولتها بر پایه آنها عمل می‌کنند، و نه منشأ تاریخی آن باورها، مورد نظر و علاقه ماست.

بالاخره، امیدوارم بر من خرده نگیرند که چرا در صفحات پیشِ رو به‌ندرت ذکری از آمار به میان می‌آورم. تلاش برای ارائه دلایل آماری در اشاره به تأثیر تعرفه‌ها، تثبیت قیمت‌ها، تورم و نظارت بر کالاهایی مانند زغال‌سنگ، کائوچو و پنبه، حجم این کتاب را بسیار بیش از اندازهٔ مورد نظر افزایش می‌داد. به علاوه، در مقام روزنامه‌نگار، دقیقاً می‌دانم که آمار با چه سرعتی کهنه می‌شود و جای خود را به ارقام جدیدتر می‌دهد. به آنان که به مسایل خاص اقتصادی علاقه‌مندند، توصیه می‌شود که بحثهای «واقع‌بینانه» موجود را با مستندات آماری‌شان مطالعه نمایند: تفسیر صحیح این آمار در پرتو اصول پایه‌ای که در این کتاب فراگرفته‌اند، دشوار نخواهد بود.

تلاش من آن بوده که این کتاب را تا آنجا که از منظر صحت معقول باشد، ساده و به دور از جزئیات فنی بنویسم تا برای خواننده‌ای هم که فاقد آشنایی قبلی با اقتصاد است، کاملاً قابل درک باشد.

اگرچه این کتاب در قالب یک واحد تدوین گشته، اما سه فصل آن پیشتر به صورت مقالات جداگانه چاپ شده بود؛ از نیویورک تایمز،[1] آمریکن اسکالر[2] و نیولیدر[3] سپاسگزارم که اجازه دادند مقالاتم را که پیشتر چاپ کرده بودند، در کتاب حاضر بار دیگر منتشر نمایم. از پرفسور فن میازس سپاسگزارم که دست‌نوشته‌هایم را خواندند و پیشنهادهای مفیدی ارائه نمودند. البته مسئولیت نظریات بیان شده در کتاب حاضر تماماً برعهده من است.

هنری هزلیت

نیویورک، ۲۵ مارس ۱۹۴۶

1. *New York Times*
2. *American Scholar*
3. *New Leader*

بخش یکم

درس

فصل یکم

درس

اقتصاد بیش از هر دانشی که انسان می‌شناسد، گرفتار خطاست. این امری تصادفی نیست. در هر صورت، دشواریهای ذاتی این موضوع به قدر کافی بزرگ است؛ اما عاملی که مثلاً در فیزیک، ریاضیات یا پزشکی چندان قابل ملاحظه نیست، یعنی مطالبهٔ خاص منافع خودخواهانه، دشواریهای اقتصاد را هزار بار سخت‌تر می‌سازد. اگرچه هر گروه منافع اقتصادی معینی دارد که مشابه منافع همه گروههاست، اما همان‌طور که خواهیم دید، هر گروه منافعی متضاد با منافع همه دیگر گروهها نیز دارد. اگرچه بعض سیاستها در درازمدت متضمن نفع همه است، اما سیاستهای دیگر فقط نفع یک گروه را تنها به با فدا کردن نفع همه دیگر گروهها محقق می‌سازد. گروهی که با داشتن نفع مستقیمی در این‌گونه سیاستها از آنها منتفع می‌شوند، همواره به شکلی موجه به حمایت از آنها استدلال می‌کنند. آنها بهترین ذهنهای قابل خرید را به کار می‌گیرند تا تمام وقت خود را به طرح ادعا و دلایل‌شان اختصاص دهند. و بالاخره یا عموم مردم را قانع

می‌کنند که این ادعا درست است، یا آن را چنان در هم می‌پیچانند که تفکر روشن در آن موضوع تقریباً غیرممکن می‌گردد.

علاوه بر این مطالباتِ بی‌پایانِ نفع شخصی، عامل اصلی دومی نیز در کار است که هر روز خطاهای اقتصادی جدیدی را تولید می‌کند. این عاملْ تمایل مصرانهٔ انسان تنها به مشاهدهٔ تأثیرات فوری یک سیاست مشخص یا تأثیر آن تنها بر یک گروه خاص، و غفلت از این پرسش است که این سیاست چه تأثیر درازمدتی نه تنها بر آن گروه خاص که بر همه گروهها دارد. این خطای غفلت از پیامدهای ثانویه است.

تقریباً کل اختلاف میان اقتصاد خوب و اقتصاد بد در این خطا قرار دارد. اقتصاددان بد تنها آن چیزی را می‌بیند که فوراً به چشم می‌آید؛ اقتصاددان خوب به ورای آن نیز می‌نگرد. اقتصاددان بد تنها پیامدهای مستقیم مسیر پیشنهادی را می‌بیند؛ اقتصاددان خوب به پیامدهای درازمدت‌تر و غیرمستقیم نیز می‌نگرد. اقتصاددان بد تنها به این امر می‌پردازد که تأثیر یک سیاست مشخص بر یک گروه خاص چه بوده یا چه خواهد بود؛ اقتصاددان خوب همچنین در صدد دانستن آن است که این سیاست چه تأثیری بر همه گروهها خواهد داشت.

ممکن است تمایز میان این دو بدیهی به نظر رسد. شاید اقدام احتیاط‌آمیز برای بررسی همه نتایج یک سیاست مشخص برای همه پیش‌پاافتاده به نظر رسد. آیا همه از زندگی شخصی خود نمی‌دانند که خواسته‌های فراوانی هست که در زمان ارضا لذت‌بخش و در پایان مصیبت‌بار است؟ آیا هر پسر کوچکی نمی‌داند که اگر زیاد شیرینی بخورد، بیمار خواهد شد؟ آیا شخصی که مست می‌شود، نمی‌داند که روز بعد با نیاز بیشتر به الکل و سردردی وحشتناک از خواب بیدار خواهد شد؟ آیا باده‌گسار نمی‌داند که دارد با این کار کبدش را از بین می‌برد و عمر خود را

کوتاه می‌سازد؟ آیا زن‌باره نمی‌داند که دارد خود را در معرض هر نوع خطر ـ از اخاذی گرفته تا بیماری ـ قرار می‌دهد؟ بالاخره اگر مطلب را به اقتصاد بازگردانیم، اگرچه هنوز در حوزه شخصی هستیم، آیا بیکاره و اسرافکار، حتی در میانه بی‌خیالیهای‌شان، نمی‌دانند که در جهت بدهکاری و فقرِ آتی گام برمی‌دارند؟

با این همه، وقتی به حوزه اقتصاد عمومی وارد می‌شویم، این حقیقت‌های اساسی نادیده گرفته می‌شود. امروزه کسانی که اقتصاددانان برجسته‌ای محسوب می‌شوند، پس‌انداز را مطرود می‌دانند و اتلاف در مقیاس ملی را به مثابه راهی برای نجات اقتصاد توصیه می‌کنند؛ و وقتی کسی از پیامدهای این سیاستها در درازمدت می‌پرسد، همانند پسری ولخرج در برابر هشدارهای پدرش، سرسری پاسخ می‌دهند که: «در درازمدت همه ما مرده‌ایم.» و این‌گونه روده‌درازیهایِ پوچ به مثابه سخنانی دندان‌شکن و پخته‌ترین خرد پذیرفته می‌شود!

اما فاجعه آن است که ما برعکس، گرفتار پیامدهای درازمدت سیاستهای گذشتهٔ دور و نزدیک هستیم. امروز همان فردایی است که دیروز اقتصاددان بد ما را مجبور به غفلت از آن کرد. پیامدهای درازمدت برخی سیاستهای اقتصادی ممکن است ظرف چند ماه آشکار شود؛ اما ممکن است نتایج برخی دیگر تا چند سال آشکار نگردد و ممکن بعضی از آنها تا دهه‌ها نیز آشکار نگردد؛ اما در هر صورت، با همان اطمینانی که می‌دانیم مرغ در تخم مرغ و گل در دانه پنهان است، می‌دانیم که این پیامدهای درازمدت نیز در سیاستها نهفته‌اند.

بنابراین، از این منظر کل اقتصاد را می‌توان در یک درس خلاصه کرد و آن درس را می‌توان در یک جمله مختصر نمود. هنرِ اقتصاد عبارت است از نگریستن، نه فقط به تأثیرات فوری که به تأثیرات درازمدت‌تر هر اقدام

یا هر سیاست؛ و آن عبارت است از پیگیری پیامدهای آن سیاست نه فقط برای یک گروه که برای همه گروهها.

۲

نُه‌دَهُم خطاهای اقتصادی که چنین صدمات هولناکی بر دنیای امروز وارد می‌سازند، نتیجه غفلت از این درس است. همه آن خطاها از یکی از دو خطای اصلی یا از هر دو نشأت می‌گیرند: نگریستن تنها به پیامدهای فوری یک اقدام یا پیشنهاد، و نگریستن به پیامدهای آن تنها برای یک گروه خاص و نادیده گرفتن دیگر گروهها.

البته درست است، خطای مخالف نیز امکان بروز دارد. در بررسی یک سیاست نباید تنها بر نتایج درازمدت آن برای کل جامعه تمرکز نماییم. این خطایی است که اغلب اقتصاددانان کلاسیک مرتکب می‌شوند. این خطا به برخی سنگدلی‌ها نسبت به سرنوشت گروههایی منجر شد که بی‌درنگ از سیاستها یا تحولاتی آسیب دیدند که معلوم شد در نتیجه نهایی و در درازمدت سودمند بوده‌اند.

اما امروزه شمار نسبتاً معدودی مرتکب این اشتباه می‌شوند؛ و این شمار معدود بیشتر از اقتصاددانان حرفه‌ای تشکیل می‌گردد. خطایی که امروزه بیش از هر خطای دیگری تکرار می‌شود، خطایی که تقریباً در هر مکالمه‌ای در باب امور اقتصادی بارها بر زبان جاری می‌گردد، خطای هزار سخنرانی سیاسی، سفسطه اصلی اقتصاد «نو»، عبارت است از تمرکز بر تأثیرات کوتاه‌مدت سیاستها بر گروههای خاص و نادیده گرفتن یا دست‌کم گرفتن تأثیرات درازمدت آن بر کل جامعه. اقتصاددانان «نو» به خود می‌نازند که این پیشرفتی بزرگ، پیشرفتی تقریباً انقلابی نسبت به شیوه‌های اقتصاددانان «کلاسیک» یا «رسمی» است؛ زیرا شیوه‌های

قبلی تأثیرات کوتاه‌مدتی را مد نظر قرار می‌دهد که شیوه دوم اغلب نادیده می‌گیرد. حال آنکه خودشان با نادیده یا دست‌کم گرفتن تأثیرات بلندمدت، مرتکب خطایی بسیار جدی‌تر می‌گردند. آنان ضمن بررسی دقیق و موشکافانه درختان خاص، جنگل را نادیده می‌گیرند. روشها و نتایج کارشان اغلب عمیقاً ارتجاعی است. گاهی از اینکه خود را در توافق با مکتب سوداگری قرن هفدهم می‌یابند، متعجب می‌شوند. در حقیقت آنان گرفتار همه خطاهای باستانی می‌گردند؛ خطاهایی که امیدوار بودیم اقتصاددانان کلاسیک یک بار برای همیشه خود را از آن رهانیده باشند.

۳

اغلب با تأسف گفته می‌شود که اقتصاددانان بد خطاهایشان را به مردم به گونه‌ای ارائه می‌نمایند که از نحوه ارائه حقیقت به مردم توسط اقتصاددانان خوب بهتر است. اغلب شکایت می‌شود که: عوام‌فریبان در طرح خزعبلاتِ اقتصادی‌شان از تریبون، می‌توانند موجه‌تر از مردان شریفی به نظر برسند که می‌کوشند خطاهای آنها را نشان دهند؛ اما دلیل اساسی این امر نباید رازآلود باشد. دلیلش این است که عوام‌فریبان و اقتصاددانان بد نیمی از حقیقت را نشان می‌دهند. آنها تنها از تأثیرات فوری سیاستِ پیشنهادی یا تأثیرات آن بر یک گروه خاص سخن می‌گویند. در حدی که پیش می‌روند، ممکن است اغلب محق باشند. در این موارد، پاسخ آن است که نشان دهیم سیاست پیشنهادی، تأثیرات درازمدت‌تر و نه چندان مطلوب نیز دارد یا اینکه می‌تواند برای یک گروه تنها با فدا کردن همه دیگر گروهها مفید باشد. پاسخ آن عبارت است از تکمیل و تصحیح یک نیمهٔ حقیقت با نیمهٔ دیگر. اما بررسی همه تأثیرات اصلی مسیر پیشنهادی بر همه اغلب مستلزم زنجیرهٔ طولانی، پیچیده و خسته‌کننده‌ای

از استدلال است. اغلبِ مستمعانْ پیگیری این زنجیرهٔ استدلال را دشوار می‌یابند و زود علاقه و توجه خود را از دست می‌دهند. اقتصاددانان بد این ضعف و کاهلی عقلی را این‌گونه توجیه می‌کنند که به مخاطبان خود اطمینان می‌دهند که حتی تلاش برای پیگیری استدلال یا قضاوت در آن باره بر مبنای شایستگی آن ضرورتی ندارد؛ زیرا آن تنها «کلاسیسیسم» یا «لسه‌فر» یا «توجیهات سرمایه‌دار» یا هر اصطلاح موهن دیگری است که از قضا در آن لحظه به ذهنش خطور کرده است.

تا اینجا ماهیت درس و خطاهایی را که در مسیر آن قرار دارد، با استفاده از اصطلاحات انتزاعی بیان کردیم؛ اما درس فهمیده نمی‌شود و خطاها همچنان شناخته نشده ادامه می‌یابند مگر آنکه با مثالها روشن گردند. به کمک این مثالها می‌توانیم از ابتدایی‌ترین مسایل اقتصاد به دشوارترین و پیچیده‌ترین آنها برسیم. با کمک آنها، می‌توانیم ابتدا چگونگی کشف و اجتناب از خام‌ترین و مشهودترین خطاها و بالاخره پیچیده‌ترین و دست‌نیافتنی‌ترین آنها را فرا گیریم. اینک راهیِ تحقق این هدف می‌شویم.

بخش دوم

درس در عمل

فصل دوم

پنجرهٔ شکسته

اجازه دهید با ساده‌ترین مثال ممکن آغاز کنیم: بگذارید با تقلید از باستیا، یک قاب شیشه شکسته را انتخاب کنیم.

فرض کنید فرد شروری آجری را به پنجره یک مغازه نانوایی پرتاب کند. مغازه‌دار با خشم بیرون می‌دود، اما شرور رفته است. جمعیتی جمع می‌شود و با رضایتی خاموش، به سوراخی می‌نگرند که در پنجره باز شده و به خرده‌شیشه‌ها که بر روی نانها و شیرینی‌ها ریخته است. پس از مدتی جمعیت نیاز به تفکر فلسفی را احساس می‌کند و چند نفر از آن میان تقریباً مطمئن‌اند که به یکدیگر یا به نانوا یادآوری نمایند که با این همه، این بدبیاری جنبهٔ روشنی هم دارد؛ زیرا شکستن شیشه برای شیشه‌فروش ایجاد اشتغال می‌کند. همین که شروع به تفکر در این باره نمودند، به شرح و بسط آن می‌پردازند: یک جام شیشه نو چقدر قیمت دارد؟ پنجاه دلار؟ این برای خود مبلغی است. از اینها گذشته، اگر هیچ‌گاه پنجره‌ای شکسته نشود، تکلیف بازار شیشه چه می‌شود؟ البته در آن صورت این روندی

بی‌پایان است. شیشه‌فروش ۵۰ دلار بیشتر دارد تا برای خرید از دیگر تاجران خرج کند و این تاجران نیز به نوبه خود ۵۰ دلار بیشتر خواهند داشت که برای خرید از تاجران دیگر خرج می‌کنند و همین‌طور الی غیر النهایه. پنجره شکسته در دایره‌ای رو به گسترش، به تأمین پول و اشتغال ادامه می‌دهد. نتیجه منطقی این همه ـ اگر مردم آن را دریابند ـ این است که آجری که شرور ناچیزی پرتاب کرد، نه تنها یک تهدید اجتماعی نبود که یک خیر عمومی بود!

حال بیایید جور دیگری به آن بنگریم. حداقلْ نتیجه‌گیری اول جمعیت درست بود. این خرابکاری کوچک در وهله اول به معنی کسب‌وکار بیشتر برای شیشه‌فروش خواهد بود. شیشه‌فروش با آگاهی از این حادثه به قدر مرده‌شویی که از مرگ کسی آگاه شود، خرسند خواهد بود؛ اما مغازه‌دار ۵۰ دلاری را که قصد داشت برای کت‌وشلوار نو خرج کند، از دست خواهد داد. از آنجا که باید شیشه پنجره را تعویض کند، مجبور خواهد بود بدون کت‌وشلوار (یا نیازی معادل آن یا یک چیز تجملی) سر کُند. او حالا به جای داشتن یک پنجره و ۵۰ دلار، تنها یک پنجره دارد. برخلاف برنامه‌اش که همان روز بعدازظهر یک کت و شلوار بخرد، حالا به جای داشتن هم پنجره و هم کت‌وشلوار، باید به داشتن پنجره بدون کت‌وشلوار خشنود باشد. اگر او را بخشی از جامعه بدانیم، جامعه یک کت‌وشلوار را که در غیر این صورت می‌توانست وجود داشته باشد، از دست داد و درست به همان اندازه فقیرتر است.

خلاصه، ایجاد کسب‌وکار برای شیشه‌فروش تنها به معنی از دست رفتن کسب‌وکار خیاط است. هیچ «اشتغال» جدیدی اضافه نشده است. مردمی که در آنجا جمع بودند، تنها به دو طرف این معامله، یعنی نانوا و شیشه‌فروش می‌اندیشیدند. آنها طرف ثالث بالقوه دخیل یعنی خیاط را

فراموش کرده بودند. او را دقیقاً بدان دلیل فراموش کردند که او در این زمان وارد صحنه نخواهد شد. آنها پنجره جدید را ظرف یکی‌دو روز آینده خواهند دید. آنها هرگز کت‌وشلوار اضافی را نخواهند دید دقیقاً بدان دلیل که هرگز دوخته نخواهد شد. آنها تنها چیزی را می‌بینند که بی‌درنگ در برابر چشمان‌شان مشهود است.

فصل سوم

برکاتِ تخریب

بدین ترتیب، کار ما با پنجره شکسته تمام شد: خطایی ابتدایی که انسان گمان می‌کند هر کس پس از لحظه‌ای تفکر می‌تواند از آن اجتناب نماید. اما خطای پنجره شکسته با صدها نقاب، پابرجاترین خطا در تاریخ اقتصاد است. این خطا امروزه از هر زمانی در گذشته فراوان‌تر است. این خطا همه روزه رسماً مورد تأیید مدیران بزرگ صنایع، اتاقهای تجارت، رهبران اتحادیه‌های کارگری، سرمقاله‌نویسان و ستون‌نویسان روزنامه‌ها و مفسران رادیو، کارشناسان دانشور آمار که از مهذب‌ترین شیوه‌ها بهره می‌جویند، و استادان اقتصاد در بهترین دانشگاههای ما قرار می‌گیرد. همه آنها به شیوه‌های مختلف‌شان درباره مزایای تخریب داد سخن می‌دهند!

اگرچه برخی از آنها کسر شأن خود می‌دانند که بگویند سود خالصی در اعمال کوچک تخریب هست، اما سود تقریباً بی‌پایانی در اعمال بزرگ تخریب می‌بینند. آنها به ما می‌گویند که همه ما در زمان جنگ از زمان صلح از نظر اقتصادی داراتریم. آنها «معجزات تولید» را می‌بینند

که تحقق آنها مستلزم جنگ است. و دنیای بعد از جنگ را می‌بینند که با تقاضای «انباشته» یا «متراکم» عظیم خود مسلماً داراتر شده است. در اروپا، باخوشحالی خانه‌ها و کل شهرهایی را می‌شمارند که با خاک یکسان شده و «باید جایگزین شوند». در آمریکا خانه‌هایی را می‌شمارند که در خلال جنگ نتوانستند بسازند، جورابهای نایلونی که نتوانستند عرضه کنند، و خودروها و تایرهای فرسوده، رادیوهای و یخچالهای کهنه و از رده خارج. آنها حاصل‌جمع‌های چشمگیری را فراهم می‌آورند.

این همان دوست قدیمی‌مان، خطای پنجره شکسته، در لباسی جدید است که آنقدر چاق شده که دیگر شناخته نمی‌شود. اما این بار مورد تأیید مجموعه کاملی از خطاهای مرتبط است؛ خطایی که نیاز را با تقاضا خلط می‌نماید. هر چه جنگ بیشتر تخریب کند، فقرِ بیشتر و نیازهای بعد از جنگ بیشتری ایجاد می‌کند. تردیدی نداشته باشید! اما نیاز تقاضا نیست. تقاضای مؤثر اقتصادی تنها مستلزم نیاز نیست، بلکه قدرت خرید مرتبط را نیز لازم دارد. امروزه نیازهای چین در حد قیاس‌ناپذیری بیشتر از نیازهای آمریکاست؛ اما قدرت خرید آن و بنابراین «کسب‌وکار جدیدی» که می‌تواند به کار اندازد، در حد قیاس‌ناپذیری کمتر است.

اما اگر از این نقطه بگذریم، امکان بروز خطای دیگری پیش می‌آید که طرفداران پنجره شکسته معمولاً دودستی به آن می‌چسبند. آنها تنها از منظر پول به «قدرت خرید» فکر می‌کنند؛ اما پول را می‌توان با چاپ تکثیر نمود. اکنون که این کتاب نوشته می‌شود، چاپِ پول بزرگترین صنعت دنیاست، مشروط بر آنکه محصول آن را از منظرِ پول بسنجیم. اما هر چه پول بیشتری بدین طریق ایجاد شود، ارزش هر واحد معین پول بیشتر سقوط می‌کند. این سقوط ارزش را می‌توان با افزایش قیمت کالاها اندازه‌گیری کرد؛ اما از آنجا که اکثر مردم قاطعانه عادت دارند که به ثروت

و درآمدشان از منظر پول بنگرند، وقتی این مجموعه‌های پولی‌شان افزایش می‌یابد، خود را داراتر می‌پندارند، به‌رغم آنکه از منظر چیزها احتمالاً کمتر دارند و کمتر می‌خرند. بیشترِ نتایج اقتصادِ «خوب» که مردم به جنگ نسبت می‌دهند، در واقع مدیون تورم زمان جنگ است. این کالاها را می‌توان با تورم متناسبی در زمان صلح همچنان تولید کرد. در ادامه به این توهم پولی باز خواهیم گشت.

اما در خطای تقاضای «متراکم» درست همانند خطای پنجره شکسته نیم‌حقیقتی هست. پنجره شکسته برای شیشه‌فروش کسب‌وکار بیشتری ایجاد نمود. تخریب جنگ برای تولیدکنندگان برخی چیزها کسب‌وکار بیشتری ایجاد خواهد کرد. تخریب خانه‌ها و شهرها برای صنعت ساخت‌وساز کسب‌وکار بیشتری ایجاد خواهد نمود. ناتوانی در تولید خودرو، رادیو و یخچال در خلال جنگ موجد تقاضای انباشته برای آن محصولات خاص در فردای جنگ خواهد بود.

از دید بیشتر مردم این همچون افزایش تقاضای کل به نظر می‌رسد، همان‌طور که از منظر دلار با قدرت خرید کمتر نیز چنین است. اما چیزی که واقعاً اتفاق می‌افتد، انحراف تقاضا از سایر محصولات به این محصولات خاص است. مردم اروپا خانه‌های جدیدی، بیش از آنچه در غیر این صورت لازم بود، خواهند ساخت؛ زیرا لازم است این خانه‌ها ساخته شود. اما وقتی خانه‌های بیشتری می‌سازند، درست به همان اندازه نیروی انسانی و ظرفیت تولیدی کمتری برای چیزهای دیگر باقی می‌ماند. وقتی خانه می‌خرند، درست به همان اندازه قدرت خرید کمتر برای چیزهای دیگر خواهند داشت. هر جا کسب‌وکاری در یک جهت افزایش می‌یابد، باید به همان نسبت در جهت دیگر کاهش یابد (مگر در حدی که بتوان انرژی مولد را با احساس نیاز و فوریت به فعالیت واداشت).

خلاصه، جنگ جهت تلاشهای بعد از جنگ را تغییر خواهد داد؛ توازن صنایع را تغییر خواهد داد؛ ساختار صنعت را تغییر خواهد داد. و این نیز با گذشت زمان، پیامدهای خود را خواهد داشت. وقتی نیازهای انباشته برای خانه و دیگر کالاهای بادوام شکل گیرد، توزیع دیگری از تقاضا وجود خواهد داشت. آنگاه این صنایعِ موقتاً مورد توجه تا حدودی مجبور خواهند بود بار دیگر کاهش یابند تا به سایر صنایع برآورندهٔ دیگر نیازها امکان رشد دهند.

بالاخره به یاد داشتن این نکته مهم است که اختلاف تقاضای بعد از جنگ در مقایسه با تقاضای ماقبل جنگ، تنها تفاوتی از نظر الگو نیست. تقاضا فقط از یک کالا به کالای دیگر منحرف نمی‌شود. در بیشتر کشورها این تنها کاهشی در مقدار کل خواهد بود.

وقتی در نظر داشته باشیم که عرضه و تقاضا فقط دو روی همان سکه‌اند، این امر اجتناب‌ناپذیر می‌گردد. اگر از جهت‌های متفاوت به آنها بنگریم، یک چیزند. عرضه موجد نیاز است، زیرا در نهایت تقاضاست. عرضهٔ چیزی که آنها می‌سازند، همهٔ آن چیزی است که در حقیقت مردم برای مبادله با چیزهایی که می‌خواهند، عرضه می‌دارند. از این نظر، عرضه گندم از جانب زارعان تقاضای‌شان برای خودرو و دیگر کالاها را تشکیل می‌دهد. عرضه خودرو تقاضای کارکنان صنعت خودرو را برای گندم و دیگر کالاها تشکیل می‌دهد. این همه در ذات تقسیم کار و در اقتصاد مبادله‌ای امروزین وجود دارد.

در واقع این حقیقت بنیادین برای اغلب مردم (از جمله برای بعض کسانی که به داشتن ذکاوت اقتصادی شهره‌اند) به دلیل برخی پیچیدگیها، مانند دستمزد و شکل نامستقیم انجام همه مبادلات امروزین در عمل از طریق واسطه‌ای به نام پول، به ابهام می‌گراید. اگرچه جان استوارت میل و

دیگر نویسندگان کلاسیک گاهی پیامدهای پیچیدهٔ ناشی از استفاده از پول را مورد توجه کافی قرار ندادند، اما حداقل از ورایِ پردهٔ پولْ واقعیت‌های زیرین آن را دیدند. از این نظر، آنها از بسیاری از منتقدان امروزین جلوترند که پول، سردرگم‌شان ساخته و قادر نیستند از آن درسی فراگیرند. صِرف تورم، یعنی صرف نشر پول بیشتر همراه با دستمزدها و قیمت‌های بالاتر ناشی از آن، می‌تواند به مثابه ایجاد تقاضای بیشتر به نظر رسد. اما از منظر تولیدِ واقعی و مبادلهٔ چیزهای واقعی چنین نیست. با این همه، سقوط تقاضای بعد از جنگ را می‌توان با توهم ناشی از دستمزدهای پولی بالاتر که با قیمت‌های بالاتر، سخت بی‌اثر می‌گردد، از نظر اغلب مردم پنهان ساخت.

تکرار می‌کنم که قدر مطلق تقاضای بعد از جنگ در بیشتر کشورها در مقایسه با تقاضای قبل از جنگ کاهش خواهد یافت؛ زیرا عرضهٔ پساجنگ کاهش یافته است. این امر باید در آلمان و ژاپن که دهها شهر بزرگشان با خاک یکسان شد، بدیهی باشد. خلاصه این نکته بسیار ساده است، مشروط بر آنکه قضیه را تا به انتها پیش برانیم. اگر انگلستان به جای صدمه‌ای که در حد مشارکت در جنگ تحمل کرد، همه شهرهای بزرگش تخریب شده بود، همه کارخانه‌هایش نابود شده بود و تقریباً همه سرمایه انباشته و کالاهای مصرفی‌اش از بین رفته بود، به طوری که مردم آن تا سطح اقتصادی مردم چین سقوط کرده بودند، معدود افرادی احتمالاً از تقاضای انباشته و متراکم عظیم ناشی از جنگ سخن به میان می‌آوردند. بدیهی است که قدرت خرید به همان اندازهٔ قدرت تولید از میان رفته بود. با این همه، احتمالاً تورم پولی افسارگسیخته که قیمت‌ها را هزار برابر می‌سازد، ارقام «درآمد ملی» را از منظر پولی به سطحی بالاتر از سطح قبل از جنگ می‌بَرَد. اما آنان که فریب آن را می‌خورند و خود را ثروتمندتر از

قبل از جنگ تصور می‌کنند، از حوزه استدلالِ معقول بیرون خواهند بود. با این همه، همان اصول حاکم بر تخریب ناچیز جنگ بر تخریب خردکننده جنگ نیز صادق‌اند.

درست است، شاید عوامل خنثی‌کننده‌ای موجود باشد؛ مثلاً کشفیات و پیشرفتهای فنّاورانه در خلال جنگ می‌تواند بهره‌وری فردی و ملی را در این نقطه یا در آن نقطه افزایش دهد. درست است، تخریب جنگ تقاضای پساجنگ را از برخی مجاری به مجاری دیگر منحرف می‌سازد. و شاید بعض مردم همچنان تا ابد در قبال رفاه اقتصادی واقعی ناشی از افزایش دستمزدها و قیمت‌ها در نتیجهٔ چاپ پول بیشتر در گمراهی و خطا بمانند؛ اما اعتقاد به اینکه رفاه راستین را می‌توان با «تقاضا برای جایگزینی» چیزهای تخریب‌شده یا ساخته‌نشده در خلال جنگ محقق ساخت، به هیچ‌وجه خطایی مطلوب نیست.

فصل چهارم

کارهای عام‌المنفعه یعنی مالیات

در دنیای امروز، اعتمادی ماندگارتر و تأثیرگذارتر از اعتماد به خرجهای دولت نیست. در همه جا خرجهای دولت همچون نوشداروی همه امراض اقتصادی ارائه شده است. آیا صنعت خصوصی تا حدودی گرفتار رکود است؟ می‌توانیم همه آن را به هزینه دولت درست کنیم. آیا بیکاری هست؟ روشن است که به دلیل «قدرت خرید خصوصیِ ناکافی» است. چاره کار نیز همانقدر روشن است. تنها اقدام لازم آن است که دولت به قدر کافی برای جبران «کمبودها» خرج کند.

مطالب زیادی بر پایه این خطا قرار دارد و همان‌طور که اغلب در مورد آموزه‌هایی از این نوعِ اتفاق می‌افتد، این خطا به بخشی از شبکه درهم‌تنیده خطاهایی که متقابلاً مؤید یکدیگرند، تبدیل شده است. اینجا نمی‌توانیم تمام آن شبکه را مورد بررسی قرار دهیم؛ در ادامه، به دیگر شاخه‌های آن بازخواهیم گشت. اما اینجا می‌توانیم به واکاوی خطای اصلی بپردازیم، یعنی ساقه اصلی این شبکه را که موجد این زنجیرهٔ خطاهاست بیابیم.

باید بهای هر چیزی را که به دست می‌آوریم، سوای مواهب رایگان طبیعت، به شکلی بپردازیم. دنیا از به اصطلاح اقتصاددانانی پر است که ذهن‌شان آکنده طرحهایی برای کسب چیزی در ازای هیچ چیز است. آنها به ما می‌گویند که: دولت می‌تواند خرج کند و می‌تواند اصلاً بدون اخذ مالیات خرج کند؛ دولت می‌تواند همچنان قرض روی قرض بگیرد، بدون آنکه هرگز آنها را بازپرداخت نماید؛ زیرا «ما آنها را به خودمان مدیونیم.» در آینده، به این آموزه فوق‌العاده باز خواهیم گشت. متأسفانه اینجا باید جزم‌اندیش باشیم و خاطرنشان سازیم که در گذشته این‌گونه رؤیاهای شیرین همواره در نتیجهٔ ورشکستگی ملی یا تورم لگام‌گسیخته نقش بر آب شده است. اینجا لازم است بگوییم که همه هزینه‌های دولت در نهایت باید از عواید اخذ مالیات پرداخت شود؛ عقب انداختن آن روز ناگوار تنها مسأله را افزایش می‌دهد و اینکه تورم خود تنها شکلی از اخذ مالیات است و آن هم شکل کاملاً پلیدی از اخذ مالیات.

حال که بررسی شبکه خطاهایی را که بر وام‌گیریهای مزمن دولت و تورم قرار دارد تا مدتی به عقب انداختیم، لازم است در سراسر فصل حاضر این نکته را مسلم بینگاریم که هر دلاری که دولت خرج می‌کند، باید بی‌درنگ یا در نهایت از محل یک دلار مالیات وصول شود. همین که این‌گونه به موضوع نگریستیم، معجزات مفروض پیرامون خرجهای دولت را جور دیگری خواهیم دید.

دولت برای انجام وظائف اساسی خود باید مقدار معینی پول خرج کند. مقدار معینی از کارهای عام‌المنفعه، مانند احداث خیابانها، جاده‌ها، پلها، تونلها، زرادخانه‌ها و حوضچه‌های دریایی، ساختمانهایی برای مجلسِ قانون‌گذاری، پلیس و آتش‌نشانی برای ارائهٔ خدمات عمومی ضروری است. من اینجا نگران انجام این‌گونه کارهای عام‌المنفعه نیستم که فی‌حده

ضروری و تنها از این منظر مورد دفاع است؛ اینجا نگرانی من از کارهای عام‌المنفعه‌ای است که وسیلهٔ «تأمین اشتغال» یا افزایش ثروتی برای جامعه شمرده می‌شود که در غیر این صورت جامعه آن را نمی‌داشت.

پلی ساخته می‌شود. اگر این پل برای رفع یک تقاضای دیرپای عمومی ساخته شود و اگر یک مسأله رفت‌وآمد یا یک مسألهٔ در غیر این صورت لاینحلِ حمل‌ونقل را حل کند، و خلاصه اگر حتی از چیزهایی ضروری‌تر باشد که مالیات‌دهندگان پولشان را خرج آنها می‌کردند مشروط بر آنکه این پول به صورت مالیات از آنها اخذ نشده بود، نمی‌شد به ساخت آن پل اعتراض کرد؛ اما پلی که اساساً برای «تأمین اشتغال» ساخته می‌شود، گونه متفاوتی از پل است. وقتی تأمین اشتغال هدف باشد، نیاز به یک ملاحظه فرعی تبدیل می‌شود، در این صورت، باید «طرحها» را «اختراع» نمود. خرج‌کنندگان پول دولت، به جای فکرکردن به اینکه پل کجا «باید» ساخته شود، شروع می‌کنند به اینکه از خود بپرسند پل را کجا «می‌توان» ساخت؟ آیا آنها می‌توانند دلائل موجه‌نمایی بیابند که چرا یک پل اضافی باید «ایستون» را به «وستون» متصل سازد؟ به‌زودی این پل مطلقاً ضروری می‌شود. کسانی که در مورد ضرورت این پل تردید دارند، به اتهام کارشکنی و واپس‌گرایی اخراج می‌شوند.

برای ساخت پل، دو استدلال مطرح می‌شود که یکی از آنها تنها پیش از ساخت پل شنیده می‌شود و دیگری اساساً پس از تکمیل پل. استدلال اول آن است که پل ایجاد اشتغال می‌کند؛ مثلاً ۵۰۰ اشتغال در سال. تلویح آن این است که اینها شغلهایی هستند که در غیر این صورت به وجود نمی‌آمد.

این چیزی است که فوراً دیده می‌شود؛ اما اگر تمرین کرده و یاد گرفته باشیم که از پیامدهای فوری بگذریم و به پیامدهای ثانویه بنگریم، از آنان که مستقیماً از طرح دولت بهره‌مند می‌شوند، بگذریم و به دیگرانی

بنگریم که تحت تأثیر غیرمستقیم آن قرار می‌گیرند، آنگاه تصویر متفاوتی در برابر دیدگانمان ظاهر می‌گردد. درست است، احتمالاً گروه خاصی از کارگران پل‌ساز، در مقایسه با عدم ساخت پل، از اشتغال بیشتری برخوردار می‌گردند؛ اما بهای پل باید از محل مالیات پرداخت شود. برای هر دلاری که در ساخت پل خرج می‌شود، یک دلار از مالیات‌دهندگان اخذ می‌شود. اگر پل یک میلیون دلار هزینه داشته باشد، مالیات‌دهندگان یک میلیون دلار متضرر می‌گردند. این مقدار پول از آنها گرفته می‌شود، پولی که در غیر این صورت برای چیزهایی خرج می‌کردند که برایشان ضرورت بیشتری داشت.

بنابراین در برابر هر شغل عمومی ایجادشده در طرح ساخت پل، یک شغل خصوصی در جای دیگری از دست رفته است. می‌توانیم مردان استخدام‌شده در ساخت پل را ببینیم. می‌توانیم کارگران را ببینیم که مشغول کارند. بحث استخدام که خرج‌کنندگان پول دولت مطرح می‌نمایند، مشهود می‌گردد و احتمالاً برای اغلب مردم قانع‌کننده است؛ اما چیزهای دیگری هست که نمی‌بینیم؛ دریغا که هرگز اجازه نیافته‌اند که در معرض دید ما قرار گیرند. آنها شغلهایی است که بر اثر یک میلیون دلار اخذ شده از مالیات‌دهندگان از دست رفته است. آنچه اتفاق افتاده، در بهترین شرایط، آن است که به دلیل اجرای طرحْ انحرافی در شغلها ایجاد شده است. کارگران پل‌سازِ بیشتر در ازای کارگران خودروساز کمتر، و دوزندگان پوشاک، کشاورزان و تکنیسین رادیوی کمتر.

اما اینک به استدلال دوم می‌رسیم: پل وجود دارد. بیایید فرض کنیم که پلی زیبا باشد. این پل به برکت جادوی پول خرج‌شدهٔ دولت به وجود آمده است. اگر کارشکنها و واپس‌گرایان راه خود را رفته بودند، این پل کجا می‌بود؟ پلی نمی‌بود و کشور درست به همان اندازه فقیرتر می‌بود!

اینجا نیز بار دیگر خرج‌کنندگان پولِ دولت، در مقایسه با همه آنهایی که نمی‌توانند فراتر از دید فوری چشمان جسمانی‌شان را ببینند، دست بالا را در استدلال دارند. آنها می‌توانند پل را ببینند؛ اما اگر یاد گرفته باشند که علاوه بر پیامدهای مستقیم، در جستجوی پیامدهای غیرمستقیم باشند، می‌توانند بار دیگر با چشم تخیلات، امکاناتی را ببینند که هرگز اجازه تحقق نیافتند: می‌توانند خانه‌های ساخته نشده را ببینند، خودروها و رادیوهای تولید نشده، لباسها و کتهای دوخته نشده و شاید مواد غذایی فروخته نشده و پرورش نیافته را هم ببینند. دیدن این چیزهای ایجاد نشده مستلزم نوعی تخیل است که بسیاری از مردم فاقد آن‌اند. شاید بتوانیم یک بار به این اشیای غیرموجود فکر کنیم، اما نمی‌توانیم آنها را همانند پلی که هر روز کاری از روی آن می‌گذریم، در مقابل دیدگان‌مان حفظ کنیم. تنها اتفاقی که افتاده، این است که یک چیز به جای دیگری ایجاد شده است.

۲

البته همین استدلال درباره هر شکلِ دیگری از کارهای عام‌المنفعه صادق است. درست همان‌طور که مثلاً در مورد ساخت خانه با وجوه دولتی برای مردم کم‌درآمد صدق می‌کند. تنها چیزی که اتفاق می‌افتد، این است که پول از طریق مالیات از خانواده‌های دارای درآمد بالاتر (و شاید حتی کمی هم از خانواده‌های کم‌درآمدتر) گرفته می‌شود و آنها را مجبور می‌سازند که با آن به خانواده‌های منتخب با درآمدهای پایین یارانه بپردازند و آنها را قادر سازند که در ازای همان اجاره‌بها یا اجاره‌بهایی پایین‌تر از قبل در مسکن بهتر زندگی نمایند.

در اینجا قصد ورود به همه بحثهای موافق و مخالف مسکن دولتی را ندارم. تنها علاقه‌مندم به خطای مضمر در دو استدلالی اشاره کنم که

مکرراً در حمایت از مسکن دولتی مطرح می‌گردد: اول، این استدلال که «ایجاد اشتغال می‌کند»؛ استدلال دیگر آنکه «ثروتی را ایجاد می‌کند که در غیر این صورت تولید نشده بود» این دو استدلال هر دو نادرست است؛ زیرا چیز از دست رفته در نتیجه مالیاتِ اخذشده را نادیده می‌گیرد. گرفتن مالیات برای مسکن دولتی، همان تعداد شغلی را که در مسکن ایجاد می‌نماید، در حرفه‌های دیگر از میان می‌برد. همچنین نتیجه آن خانه‌های خصوصی احداث‌نشده، ماشینهای لباسشویی و یخچالهای ساخته‌نشده و نبودِ بی‌شماری از کالا و خدمات دیگر است.

و به هیچ‌کدام از اینها از آن نوع پاسخهایی داده نمی‌شود که مثلاً اشاره می‌کند که هزینه مسکن دولتی نه با پرداخت یکجای همه سرمایه اختصاص‌یافته، که با یارانه اجاره سالانه تأمین می‌شود. این تنها بدان معنی است که هزینه به جای تمرکز بر یک سال، بر سالهای بسیار گسترده می‌شود. همچنین بدان معنی است که چیزی که از مالیات‌دهندگان اخذ می‌شود، به جای تمرکز بر یک سال، بر سالهای بسیار پخش می‌شود. این جزئیات در برابر نکته اصلی فاقد موضوعیت است.

مزیت روان‌شناختی مسکن دولتی آن است که هنگام احداث خانه‌ها، افراد در حال کار دیده می‌شوند و پس از اتمام ساخت، خانه‌ها دیده می‌شود. مردم در آنها زندگی می‌کنند و با غرور و سربلندی اتاقها را به دوستان‌شان نشان می‌دهند. شغلهای نابودشده در نتیجه اخذ مالیات برای ساخت مسکن و کالاها و خدماتی که هرگز تولید نشدند، دیده نمی‌شود. هر بار که خانه‌ها و مردم شادِ ساکن در آنها دیده می‌شود، تلاش فکریِ متمرکز و سعی تازه‌ای لازم است تا به ثروتی که در این میان ایجاد نشد، بیندیشیم. آیا این تعجب‌آور است که وقتی توجه قهرمانان مسکن دولتی را بدین امور جلب می‌نماییم، آنها را دنیایی از تخیل و اعتراض نظری محض

خوانده و مردود می‌شمارند، حال آنکه اشاره آنها به مسکن عمومی است که چیزی موجود است؟ درست شبیه شخصیتی در نمایشنامه ژاندارک نوشته برنارد شاو،[1] که وقتی درباره نظریه فیثاغورث به او گفته می‌شود که زمین گِرد است و به دور خورشید می‌چرخد، جواب می‌دهد: «عجب احمق تموم عیاری! نمی‌تونس با چشماش ببینه؟»

باید بار دیگر همان استدلال را درباره طرحهای بزرگ مانند اداره دره تِنسی اعمال نماییم. اینجا به دلیل وسعت طرح، خطر توهم بصری از همیشه بیشتر است. اینجا سدی عظیم، کمان شگفت‌انگیزی از فولاد و بتن، «بزرگتر از هر چیزی که سرمایه خصوصی بتواند بسازد»، بُت عکاسان و بهشت سوسیالیست‌ها، اغلب به مثابه نماد معجزات ساخت، مالکیت و عملیات دولتی مورد اشاره قرار می‌گیرد. مولدها و نیروگاه‌های عظیم اینجا هستند. اینجا کل یک منطقه، با جذب کارخانه‌ها و صنایعی که در غیر این صورت نمی‌توانست وجود داشته باشد، به سطح اقتصادی بالاتری ارتقا داده شده است. و این همه، در کلام ستایش‌آمیز طرفداران آن، به مثابه دستاورد اقتصادی نابی ارائه می‌شود که نظیری ندارد.

اینجا نیازی نیست که وارد مزایای اداره دره تنسی یا طرحهای دولتی مانند آن بشویم. اما این بار قدرت تخیل خاصی لازم است، که ظاهراً معدودی از مردم از آن بهره‌مندند، تا به طرف بستانکار صورت‌حساب بنگرند. اگر مالیات از مردم و شرکتها اخذ و در یک بخش خاص کشور خرج شود و اگر آن بخش نسبتاً ثروتمندتر گردد، چرا باید تعجب‌آور باشد، چرا باید معجزه تلقی شود؟ باید به خاطر داشته باشیم که در آن صورت دیگر بخشهای کشور در مقایسه فقیرترند. چیز بزرگی که

---

1. Bernard Shaw, *Saint Joan*

«سرمایه خصوصی قادر به ساخت آن نبوده است» در حقیقت با سرمایه خصوصی ساخته شده است، سرمایه‌ای که ضمن اخذ مالیات مصادره شد (یا اگر پول قرضی بوده، در نهایت با مصادره از طریق مالیات تأدیه می‌شود). بار دیگر باید قدرت تخیل خود را به کار گیریم تا نیروگاه‌های خصوصی، خانه‌های خصوصی، ماشینهای تحریر و رادیوهایی را ببینیم که هرگز امکان تولیدشدن نیافتند؛ زیرا پولی که از مردم سراسر کشور گرفته شد، برای ساخت سد خوش‌عکسِ نوریس[1] مصرف شد.

من عمداً مناسب‌ترین مثالها از طرحهایی را برگزیده‌ام که در آنها دولت پول خرج کرده است؛ یعنی آنهایی که خرج‌کنندگان دولتی به‌دفعات و باحرارت بیشتر بر آنها اصرار نموده و مورد احترام فراوان مردم‌اند. من از صدها طرح دولتی بی‌ثمر سخنی به میان نیاورده‌ام که همواره در لحظه‌ای بدانها اقدام می‌گردد که هدف اصلی «ایجاد شغل» و «به‌کارگیری مردم» است؛ زیرا در آن صورت، همان‌طور که دیده‌ایم، فایده خود طرح به‌ناچار به ملاحظه‌ای تبعی تبدیل می‌گردد. به علاوه، هر چه کارْ اتلاف‌آمیزتر و از نظر نیروی انسانی پرهزینه‌تر باشد، از نظر ایجاد اشتغالِ بیشتر بهتر است. در چنین وضعیتی، بسیار بعید است طرحهایی که به فکر دیوان‌سالاران خطور می‌کند، در ازای هر دلار خرج‌شده همان افزایش خالصی را به ثروت و رفاه بیفزاید که خودِ مردم می‌افزودند مشروط بر آنکه اجازه می‌یافتند به جای اجبار به تسلیم بخشی از عوایدشان به دولت، چیزی را که خود می‌خواستند، تولید یا خریداری نمایند.

1. Norris

فصل پنجم

مالیات مانع تولید است

عامل دیگری نیز هست که موجب استبعاد این نظر می‌گردد که ثروت ایجادشده بر اثر پول خرج‌شده توسط دولت ثروتی را که با مالیات تحمیلی برای پرداخت بابت آن تلف شده کاملاً جبران می‌نماید. آن‌طور که اغلب تصور می‌شود، این فقط موضوع سادهٔ برداشتن چیزی از جیب سمت راست ملت و گذاشتن آن در جیب سمت چپ آن نیست؛ مثلاً خرج‌کنندگان دولت به ما می‌گویند اگر درآمد ملی ۲۰۰ میلیارد در سال باشد، در آن صورت، مالیاتهای دولتی به میزان ۵۰ میلیارد دلار در سال بدان معنی است که تنها ۲۵ درصد درآمد ملی از مقاصد خصوصی به مقاصد دولتی منتقل می‌شود. این مانند آن است که بگوییم کشور یکی از همان نوع واحدهای مرکب از منابع تل‌انبارشده مانند یک شرکت عظیم است؛ گویی که همه آنچه انجام می‌گیرد، تنها عملیات حسابداری است. خرج‌کنندگان دولتی فراموش می‌کنند که آنها دارند پول را از (الف) می‌گیرند تا آن را به (ب) بپردازند. یا بهتر بگوییم: آنها این را خیلی خوب می‌دانند؛ اما

در حالی که از همه مزایای این فرایند برای (ب) داد سخن می‌دهند و از همه چیزهای حیرت‌انگیزی که او خواهد داشت و از همه چیزهایی که اگر پول به او منتقل نشده بود از داشتن آنها محروم بود، تأثیرات این انتقال بر (الف) را فراموش می‌کنند. (ب) را می‌بینند؛ (الف) را فراموش می‌کنند.

در دنیای امروز ما هرگز همان درصد مالیات بر درآمد برای همه وضع نمی‌شود. بار سنگین مالیات بر درآمد بر درصد کوچکی از درآمد ملت تحمیل می‌شود؛ و این مالیات بر درآمد باید با انواع دیگر مالیاتها تکمیل شود. این مالیاتها به‌ناچار بر اَعمال و انگیزه‌های مؤدیان مالیات تأثیر دارد. وقتی شرکتی از هر دلار ضرر که تحمل می‌کند یک‌صد سنت از دست می‌دهد، ولی اجازه می‌یابد از هر دلاری که به دست می‌آورد، تنها ۶۰ سنت آن را نگه دارد، و وقتی نمی‌تواند سالهایی را که ضرر می‌دهد با سالهایی که نفع می‌برد جبران نماید، یا نمی‌تواند در حد کفایت چنین کند، سیاستهای آن متأثر می‌گردد. شرکت عملیاتش را توسعه نمی‌دهد یا تنها عملیاتی را توسعه می‌دهد که متضمن کمترین خطر احتمالی باشد. کسانی که این وضعیت را تشخیص می‌دهند، از تأسیس مؤسسات جدید خودداری می‌نمایند. بدین ترتیب کارفرمایان قدیم استخدام جدید ندارند یا در حدی که باید داشته باشند، ندارند؛ و دیگران تصمیم می‌گیرند که اساساً کارفرما نشوند. ماشینهای پیشرفته و کارخانه‌های دارای تجهیزات بهتر بسیار آهسته‌تر از آنچه در غیر این صورت می‌بود، به وجود می‌آیند. با این نتیجهٔ درازمدت که مصرف‌کنندگان از دستیابی به محصولات بهتر به بهای ارزانتر محروم می‌گردند و دستمزدهای واقعی پایین نگه داشته می‌شود.

وقتی از درآمدِ شخصی افراد مالیاتِ ۵۰، ۶۰، ۷۵ و ۹۰ درصد اخذ شود، تأثیر مشابهی پدید می‌آید. مردم شروع می‌کنند که از خود بپرسند

چرا باید شش، هشت یا ده ماه در کل سال برای دولت کار کنند و تنها شش چهار یا دو ماه برای خود و خانواده‌شان. اگر قرار باشد وقتی ضرر می‌کنند، تمام دلار را از دست بدهند، اما وقتی دلاری را کسب می‌کنند، می‌توانند تنها ده سنت از آن را نگه دارند، به این نتیجه می‌رسند به مخاطره افکندن سرمایه‌شان ابلهانه است. به علاوه، خودِ سرمایهٔ موجود برای خطرکردن به مقدار زیاد کاهش می‌یابد. قبل از آنکه بتوان سرمایه‌ای را انباشت، از آن مالیات اخذ می‌شود. خلاصه، ابتدا از تشکیل سرمایه برای تأمین اشتغال جدید خصوصی جلوگیری می‌شود و آنگاه مانع از آن می‌شوند که آن بخشی که در واقع به وجود آمده، صرف تأسیس مؤسسات جدید گردد. خرج‌کنندگان دولت همان مسأله بیکاری را که داعیه حلش را دارند، ایجاد می‌نمایند.

البته مقدار معینی مالیات برای ادامه وظائف ضروری دولت اجتناب‌ناپذیر است. مالیات معقول برای این منظور نباید به تولید زیان زیادی برساند. در آن صورت، نوع خدماتی که دولت به نوبه خود فراهم می‌آورد، از جمله خودِ تولید را محافظت می‌کند، بیش از آنکه آن را جبران نماید. اما هر چه درصد درآمد ملی که به صورت مالیات گرفته می‌شود بیشتر باشد، بازدارندگی آن برای تولید خصوصی و اشتغال بیشتر می‌گردد. وقتی کل بار مالیات از اندازه قابل تحمل فراتر رود، مسأله تدوین مالیاتی که مانع و مختل‌کنندهٔ تولید نباشد غیرقابل حل می‌گردد.



فصل ششم

اعتبار تولید را منحرف می‌سازد

گاهی باید از «تشویق» کسب‌وکار از جانب دولت به قدر خصومت دولت ترسید. این تشویق فرضی اغلب شکل اعطای مستقیم اعتبار دولتی یا ضمانت وامهای خصوصی را به خود می‌گیرد.

مسأله اعتبار دولتی می‌تواند اغلب پیچیده باشد؛ زیرا متضمن امکان ایجاد تورم است. ما تحلیل تأثیرات انواع مختلف تورم را به فصلهای آینده موکول می‌کنیم. اینجا برای ساده‌سازی بحث، فرض می‌کنیم اعتباری که درباره‌اش بحث می‌کنیم، غیرتورمی باشد. همان‌طور که بعدها خواهیم دید، تورم ضمن آنکه تحلیل را پیچیده می‌سازد، در نهایت، پیامدهای سیاستهای مورد بحث را تغییر نمی‌دهد.

معمول‌ترین پیشنهاد از این نوع در «کنگره» برای اعطای اعتبار بیشتر به کشاورزان است. از دید بیشتر نمایندگان کنگره، کشاورزان نمی‌توانند به‌راحتی اعتبار کافی به دست آورند. اعتبار تأمین‌شده توسط شرکتهای رهنی خصوصی، شرکتهای بیمه یا بانکهای کشور هرگز «کافی» نیست.

کنگره همواره خلأهای تازه‌ای می‌یابد که توسط مؤسسات وام‌دهی موجود پُر نشده است، صرف‌نظر از آنکه چه تعداد از اینها را خود به وجود آورده است. ممکن است کشاورزان اعتبار درازمدت کافی یا اعتبار کوتاه‌مدت کافی داشته باشند، اما معلوم می‌شود که اعتبار «میان‌مدت» کافی ندارند؛ یا نرخ بهره بسیار بالاست؛ یا شاکی‌اند که وامهای خصوصی تنها برای کشاورزان ثروتمند و کشاورزانِ موفق است. بنابراین، مؤسسات وام‌دهی جدید و انواع جدید وامهای زراعی را قوه مقننه روی هم تل‌انبار می‌کند.

معلوم خواهد شد که اعتقاد به همه این سیاستها از دو عمل کوته‌بینانه نشأت می‌گیرد: اول، نگریستن به موضوع تنها از دیدگاه کشاورزانی که وام می‌گیرند. دوم، مد نظر قرار دادن تنها نیمه اول عملیات.

خوب، از دید هر وام‌گیرندهٔ شرافتمندی لازم است در نهایت همه وامها بازپرداخت شود. هر اعتباری بدهی است. بنابراین، پیشنهاد افزایش حجم اعتبار تنها نام دیگری است برای پیشنهادهای افزایش بار بدهی. این پیشنهادها اگر عادتاً با نام دوم، به جای نام اول، مورد اشاره قرار می‌گرفتند، از جذابیت‌شان در حد معتنابهی کاسته می‌شد.

نیازی نیست که اینجا به بحث درباره وامهای عادیی بپردازیم که از منابع خصوصی به کشاورزان پرداخت می‌شود. مانند وامهای رهنی؛ اعتبارهای قسطی برای خرید خودرو، یخچال، رادیو، تراکتور و دیگر ماشینهای کشاورزی و وامهای بانکی برای سرپا نگه داشتن کشاورز در طول سال تا زمان برداشت و عرضه محصول به بازار و دریافت پول در ازای آن. لازم است در اینجا تنها وامهایی مورد نظر ما باشد که یا مستقیماً از جانب دفتری دولتی به کشاورزان پرداخت شده یا از جانب آن ضمانت شده است.

این وامها دو نوع اصلی دارند: اول، وامی است برای آنکه کشاورز

بتواند محصول خود را بیرون بازار نگه دارد. این نوعی کاملاً مضر است؛ اما مناسب‌تر آن است که در ادامه وقتی به مسأله نظارت دولتی بر کالاها می‌رسیم به آن بپردازیم. دوم، وامی است برای تأمین سرمایه و اغلب برای حفظ کسب‌وکار کشاورز با قادر ساختن او به خرید خودِ مزرعه، قاطر، تراکتور یا هر سه.

در نگاه اول، به نظر می‌رسد موضع در حمایت از این نوع وام قوی باشد. خواهند گفت اینجا خانواده فقیری هست که هیچ وسیله‌ای برای گذران زندگی ندارد. پرداخت اعانه به آن بی‌رحمانه و اتلاف‌آمیز است. برایشان مزرعه‌ای بخرید؛ کسب‌وکارشان را سر پا نگه دارید؛ از آنها شهروندانی مولد و با عزت نفس بسازید؛ بگذارید به کل محصول ملی بیفزایند و از محل چیزی که تولید می‌کنند، وام خود را بازپس دهند. یا کشاورزی اینجاست که با روشهای ابتداییِ تولید جان می‌کَند؛ زیرا سرمایه‌ای ندارد تا برای خود تراکتوری بخرد. برای خرید تراکتور پولی به او قرض دهید؛ بگذارید بهره‌وری خود را افزایش دهد؛ او می‌تواند وام خود را از محل عواید افزایش محصولاتش بپردازد. بدین ترتیب، نه تنها او را ثروتمند که بر خود متکی می‌سازید؛ با آن مقدار بازدهِ افزودهٔ کل جامعه را ثروتمند می‌سازید. و بحث به این نتیجه می‌رسد که وام برای دولت و مالیات‌دهنده هیچ هزینه‌ای ندارد زیرا «خودتصفیه‌شونده» است.

خوب، در حقیقت این اتفاقی است که همه روزه بر پایه نهاد اعتبار خصوصی رخ می‌دهد. اگر کسی بخواهد مزرعه‌ای بخرد و مثلاً تنها معادل یک‌دوم یا یک‌سوم قیمت مزرعه پول داشته باشد، همسایه یا بانکِ پس‌انداز بقیه قیمت را به شکل رهن مزرعه به او وام می‌دهد. اگر بخواهد تراکتور بخرد، شرکت فروشنده تراکتورْ خود یا یک شرکت مالی به او امکان می‌دهد آن را در ازای یک‌سوم قیمت خرید ابتیاع کند و بقیه‌اش

را به صورت اقساط از محل عوایدی که خود تراکتور کمک به تأمین آن می‌کند، بپردازد.

اما میان وام ارائه‌شده از جانب وام‌دهندهٔ خصوصی و وام ارائه‌شده از جانب کارگزاری دولتی تفاوت عمده‌ای هست. هر وام‌دهندهٔ خصوصی با پول خود خطر می‌کند. (درست است، بانکدار با پول دیگران که نزد او به امانت گذارده شده خطر می‌کند؛ اما اگر پول از دست برود، باید یا از وجوه خود آن را تأدیه نماید یا به کسب‌وکار خود خاتمه دهد.) وقتی مردم وجوه خود را در معرض خطر قرار می‌دهند، در تحقیقات خود برای تعیین کفایت داراییهای به وثیقه گذاشته شده و ذکاوت تجاری و صداقت وام‌گیرنده معمولاً دقیق عمل می‌کنند.

اگر دولت همان معیارهای سخت‌گیرانه را اِعمال نماید، اساساً دلیل خوبی به نفع ورود آن به این حوزه وجود ندارد؛ چرا دقیقاً به همان کاری بپردازد که کارگزاریهای خصوصی از پیش به انجام آن مشغول‌اند؟ اما دولت تقریباً همیشه با معیارهای متفاوتی عمل می‌کند. در حقیقت، کل استدلال برای ورود به حرفه وام‌دهی آن است که به کسانی وام بدهند که نمی‌توانند از وام‌دهندگان خصوصی آن را به دست آورند. این تنها عبارت دیگری است برای گفتن آنکه وام‌دهندگان دولتی با پول مردم‌شان (مالیات‌دهندگان) دست به خطری می‌زنند که وام‌دهندگان خصوصی با پول خودشان آن کار را نمی‌کنند. در حقیقت، گاهی توجیه‌گران آزادانه اعتراف می‌کنند که در این وامهای دولتی درصد ضرر از وامهای خصوصی بالاتر است. اما آنها تأکید می‌کنند که این ضرر با تولید افزوده‌ای که توسط وام‌گیرندگانی که وام خود را تأدیه می‌کنند و حتی توسط بیشتر وام‌گیرندگانی که وام خود را بازپس نمی‌دهند، بیش از حد لازم جبران می‌گردد.

این استدلال تنها تا زمانی موجه می‌نماید که توجهمان را بر وام‌گیرندگان خاصی متمرکز سازیم که دولت برایشان پول تأمین می‌کند و مردمی را نادیده بگیریم که برنامه دولت آنها از دریافت وجه محروم می‌سازد؛ زیرا چیزی که در واقع به وام داده می‌شود پول نیست، که وسیله تبادل و بلکه سرمایه است. (پیشتر به خواننده اعلام کردم که ما پیچیدگیهای ناشی از انبساط تورمی اعتبار را به جای دیگری در ادامه کتاب موکول می‌کنیم.) چیزی که واقعاً وام داده می‌شود، مثلاً خود مزرعه یا تراکتور است. خوب، تعداد مزرعه‌های موجود و تولید تراکتور محدود است (به‌خصوص با این فرض که مازاد اقتصادی تراکتور با فداکردن دیگر چیزها تولید نمی‌شود). مزرعه یا تراکتوری که به (الف) وام داده می‌شود، نمی‌تواند به (ب) وام داده شود. بنابراین سؤال واقعی این است که: آیا (الف) و (ب) مزرعه را به دست خواهند آورد؟

این بحث ما را به شایستگی‌های (الف) و (ب) می‌رساند و سهمی که هر یک در تولید داشته یا می‌تواند داشته باشد؛ مثلاً (الف) کسی است که در صورت عدم مداخله دولت، مزرعه را به دست آورده بود. بانکدار محلی یا همسایگانش او را می‌شناسند و از سابقه او مطلع‌اند. آنها می‌خواهند برای پولشان کاربردی بیابند. آنها می‌دانند که او کشاورزی خوب و مردی باصداقت است که به قول خود وفا می‌کند. او را مشتری کم‌خطری محسوب می‌دارند. او شاید پیشتر با سختکوشی، صرفه‌جویی و آینده‌نگری پول نقد کافی اندوخته تا یک‌چهارم قیمت مزرعه را بپردازد. آنها سه‌چهارم بقیه را وام می‌دهند و او مزرعه را به دست می‌آورد.

در خارج فکر عجیبی وجود دارد که همه آدمهایِ عوضیِ پولدار بدان معتقدند: به اعتقاد آنها اعتبار چیزی است که بانکدار به انسان می‌دهد. بر عکس، اعتبار چیزی است که انسان از پیش دارد. او اعتبار

دارد، شاید بدان دلیل او از پیش دارایی قابل عرضه‌ای فراهم آورده که ارزش نقدی‌اش در بازار، بالاتر از وامی است که درخواست آن را دارد. یا اعتبار دارد؛ زیرا به دلیل شخصیت و سابقه خود آن را حاصل نموده است. او آن اعتبار را با خود به بانک می‌آورد. بدان دلیل است که بانکدار به او وام می‌دهد. بانکدار چیزی را درازای هیچ به کسی نمی‌دهد. او نسبت به بازپرداخت پول خود احساس اطمینان می‌کند. او فقط شکل نقدتری از دارایی یا اعتبار را با شکل کمترنقدی مبادله می‌کند. او گاهی اشتباه می‌کند و در آن صورت نه تنها بانکدار که کل جامعه گرفتار می‌شود؛ زیرا ارزشهایی که قرار بود از جانب وام‌دهنده تولید شود، تولید نمی‌شود و به اتلاف منابع می‌انجامد.

حالا فرض کنیم که بانکدار به (الف) که اعتبار دارد، وام می‌دهد؛ اما دولت وارد کار وام‌دهی در قالبی خیرخواهانه می‌شود؛ زیرا همان‌طور که دیدیم، نگران (ب) است. (ب) نمی‌تواند رهن یا وامی از وام‌دهندگان خصوصی دریافت دارد؛ زیرا نزد آنها اعتباری ندارد. او پس‌اندازی ندارد؛ به عنوان کشاورز خوب، سابقه تأثیرگذاری ندارد؛ شاید حتی در آن زمان تحت پوشش اعانه هم باشد. طرفداران اعتبار دولتی می‌گویند: چرا با دادن وام کافی برای مزرعه و قاطر یا تراکتور از او یک عضو مفید و مولد برای جامعه نسازیم و او را در مسیر کسب‌وکار قرار ندهیم؟

شاید در یک مورد منفرد، این روش نتیجه رضایت‌بخشی داشته باشد؛ اما بدیهی است افراد انتخابی طبق معیارهای دولت در مجموع افرادی پُرخطرتر از افرادی هستند که طبق معیارهای خصوصی انتخاب شده‌اند. با وام دادن به آنها پول بیشتری از دست می‌رود، درصد بسیار بالاتری از ورشکستگی در میان آنها پیش می‌آید. آنها کارآیی کمتری دارند. منابع را بیشتر تلف می‌کنند؛ اما دریافت‌کننده اعتبار دولتی مزرعه

خود را به دست می‌آورد و تراکتور را از جیب کسی می‌خرد که در غیر این صورت دریافت‌کننده اعتبار خصوصی می‌بود. از آنجا که (ب) مزرعه دارد، (الف) از داشتن مزرعه محروم می‌شود. ممکن است (الف) به دلیل نرخ بالای بهره در نتیجه عملیات دولت یا به علت افزایش قیمت مزرعه در نتیجه کار دولت یا بدان دلیل که در آن حوالی مزرعه دیگری برای خرید نیست، تحت فشار قرار بگیرد و از میدان به در شود. در هر صورت، نتیجه خالص اعتبار دولت افزایش مقدار ثروت تولیدشده از جانب جامعه نیست، بلکه کاهش آن است؛ زیرا سرمایه واقعیِ در دسترس (شامل مزرعه واقعی، تراکتور و غیره) در دست وام‌گیرندگان ناکارآمدتر، و نه در دست افراد کارآمدتر و قابل اعتمادتر قرار گرفته است.

۲

اگر از زراعت به سراغ دیگر اشکال کسب‌وکار برویم، موضوع باز هم روشن‌تر می‌گردد. مکرراً پیشنهاد می‌شود که دولتها باید خطراتی را بر عهده گیرند که «برای صنعت خصوصی بسیار بزرگ» است. این بدان معنی است که باید به دیوان‌سالارها اجازه داد با پول مالیات‌دهندگان خطری را قبول کنند که هیچ‌کس حاضر نیست با پول خود بپذیرد.

چنین سیاستی به انواع مضرات مختلف منجر خواهد شد. به تبعیض منجر خواهد شد: دادن وام به دوستان یا به اشخاص در ازای رشوه. عملی که به‌ناچار به بی‌آبرویی خواهد انجامید. هرگاه پول مالیات‌دهندگان در کارهایی که ناموفق است تلف می‌شود، به اتهام‌زنی متقابل منجر می‌گردد. مطالبه سوسیالیسم را افزایش خواهد داد؛ زیرا به درستی می‌پرسند: اگر دولت می‌خواهد خطر را بپذیرد، پس چرا منافع آن را نیز نصیب خود

نسازد؟ در حقیقت در حالی که سرمایه‌داران خصوصی اجازه دارند منافع خود را حفظ کنند، برای درخواست از مالیات‌دهندگان به پذیرش خطر چه توجیه معقولی می‌توان داشت؟ (اما همان‌طور که در آینده خواهیم دید، این دقیقاً کاری است که از پیش در مورد «عدم توسل به ضامن» برای وصول وام دولتی پرداختی به کشاورزان انجام می‌دهیم.)

در حال حاضر از همه این مصائب می‌گذریم و تنها بر یک پیامد وامهایی از این نوع متمرکز می‌شویم. و آن این است که این وامها سرمایه را ضایع می‌کنند و تولید را کاهش می‌دهند. اینها سرمایهٔ در دسترس را در طرحهای بد یا دست‌کم تردیدآمیز می‌ریزند. سرمایه را در دست اشخاصی قرار می‌دهند که در مقایسه با اشخاصی که در غیر این صورت آن را دریافت می‌داشتند، صلاحیت‌شان کمتر است یا کمتر قابل اعتمادند؛ زیرا در هر حال، سرمایه واقعی (در تمایز با نمادهای پولی که از چاپخانه بیرون می‌آید) محدود است. چیزی را که در دست (ب) می‌گذاریم نمی‌توان در دست (الف) قرار داد.

مردم می‌خواهند پولشان را سرمایه‌گذاری کنند؛ اما احتیاط به خرج می‌دهند، زیرا می‌خواهند بتوانند آن را بازپس‌گیرند. بنابراین بیشتر وام‌دهندگان قبل از آنکه پولشان را در هر پیشنهادی به مخاطره افکنند، در مورد آن با دقت مطالعه می‌نمایند. آنها دورنمای سود را در برابر امکان ضرر می‌سنجند. گاهی اشتباه می‌کنند؛ اما به دلایلی چند احتمالاً کمتر از وام‌دهندگان دولتی اشتباه می‌کنند. در وهله اول، یا پول از آن خودشان است یا کسی داوطلبانه به آنها به امانت داده است. در مورد وامهای دولتی، پول متعلق به سایر مردم است که بدون توجه به تمایل شخصی‌شان و به صورت مالیات از آنها گرفته شده است. پول خصوصی تنها در جایی سرمایه‌گذاری می‌شود که بازپرداخت آن با بهره یا نفع

قطعاً مورد انتظار است. این نشان‌دهنده آن است که از اشخاصی که به آنها پول قرض داده شده انتظار می‌رود که چیزهایی را برای بازار تولید نمایند که مردم در واقع خواهان آنها باشند. از سوی دیگر، پول دولت احتمالاً برای یک هدف کلی مبهم مانند «ایجاد اشتغال» به وام داده می‌شود؛ و هرچه نیروی کار ناکارآمدتر باشد، یعنی هر چه حجم اشتغال مورد نیاز در رابطه با ارزش محصول بیشتر باشد، احتمالاً سرمایه‌گذاری سنجیده‌تر خواهد بود.

به علاوه، وام‌دهندگان خصوصی با آزمون بی‌رحمانه بازار انتخاب می‌شوند. اگر اشتباه بدی مرتکب شوند، پولشان را از دست می‌دهند و دیگر پولی ندارند که وام بدهند. تنها در صورتی که در گذشته موفق بوده باشند، پول بیشتری برای وام دادن در آینده دارند. بدین ترتیب، وام‌دهندگان (به استثنای تعداد نسبتاً کمی که پولشان را از راه ارث به دست آورده‌اند) ضمن فرایند بقای انسب با سختگیری انتخاب می‌شوند. از سوی دیگر، وام‌دهندگان دولتی یا کسانی هستند که امتحانات استخدامی کارمندان دولت را گذرانده‌اند و می‌دانند چگونه به سؤالات فرضی به صورت فرضی پاسخ دهند، یا کسانی هستند که می‌توانند موجه‌نماترین دلائل را برای وام دادن و موجه‌نماترین توضیحات در این باره ارائه دهند که چرا شکست وامها تقصیر آنها نبوده است. اما نتیجه خالص باقی می‌ماند: وام خصوصی از منابع و سرمایه موجود بسیار بهتر از وامهای دولتی استفاده می‌کند. وامهای دولتی سرمایه و منابع را بسیار بیشتر از وامهای خصوصی تلف می‌کنند. خلاصه، وامهای دولتی در مقایسه با وامهای خصوصی تولید را کاهش و نه افزایش می‌دهند.

خلاصه آنکه پیشنهاد استفاده از وامهای دولتی به افراد یا طرحهای خصوصی (ب) را می‌بیند و (الف) را فراموش می‌کند. کسانی را می‌بیند که

سرمایه در دستانشان گذارده می‌شود؛ کسانی را فراموش می‌کند که در غیر این صورت سرمایه را می‌داشتند. طرحی را می‌بیند که سرمایه به آن داده شده است؛ طرحی را فراموش می‌کند که بدان دلیل از آن سرمایه محروم گشته است. منافع فوری را برای یک گروه می‌بیند، و ضرر دیگر گروهها و ضرر خالص برای کل جامعه را نادیده می‌گیرد.

این مثال دیگری است از خطای دیدن نفع خاص در کوتاه‌مدت و فراموش کردن نفع عام در درازمدت.

۳

در آغاز این فصل گفتیم که باید گاهی از «کمک» دولت به کسب‌وکار همانقدر ترسید که از خصومت دولت. این امر همانقدر درباره یارانه‌های دولتی صادق است که در مورد وامهای دولتی. دولت هرگز چیزی را به کسب‌وکار به وام نمی‌دهد یا هدیه نمی‌کند که آن را از کسب‌وکار پس نگیرد. اغلب می‌شنویم که طرفداران «طرح اصلاح اقتصادی»[1] و دیگر دولت‌گرایان درباره نحوه عمل دولت جهت «نجات کسب‌وکار» توسط شرکت تأمین مالی بازسازی، شرکت وام خانه‌داران و دیگر کارگزاریهای دولتی در سال ۱۹۳۲ و سالهای بعد از آن لاف می‌زنند و به خود می‌بالند. اما دولت نمی‌تواند به کسب‌وکاری کمک مالی کند بدون آنکه در ابتدا یا در نهایت آن را از آن کسب‌وکار پس نگیرد. وجوه دولت همه از مالیات حاصل می‌شود. حتی «اعتبار دولتی» بسیار مورد مباهات بر پایه این فرض استوار است که وامهای آن در نهایت از محل عواید مالیاتها بازپرداخت می‌شود. وقتی دولت به کسب‌وکاری

---

۱. New Deal سیاست انجام اصلاحات اجتماعی و اقتصادی که در دهه ۱۹۳۰ توسط فرانکلین روزولت در ایالات متحده به مرحله عمل درآمد.م

وام یا یارانه می‌دهد، کاری که می‌کند، اخذ مالیات از کسب‌وکارهای خصوصی موفق به منظور حمایت از کسب‌وکارهای خصوصی ناموفق است! ممکن است در برخی شرایط اضطراری استدلالی موجه‌نما برای این کار وجود داشته باشد که ضرورتی ندارد محاسن آن اینجا بررسی شود؛ اما به نظر نمی‌رسد در درازمدت پیشنهاد موفقی برای کل کشور باشد و تجربه نشان داده که چنین نیست.

فصل هفتم

دردسر ماشین

یکی از ماندگارترین توهمهای اقتصادی، این اعتقاد است که ماشین در نهایتِ امر موجد بیکاری است. این فکر هزار بار از میان رفته و هزار بار سخت‌تر و قوی‌تر از همیشه از خاکستر خود برخاسته است. هرگاه بیکاری همگانیِ درازمدتی وجود دارد، بار دیگر تقصیر را به گردن ماشین می‌اندازند. این خطا هنوز مبنای بسیاری از رویه‌های اتحادیه‌های کارگری است. مردم این رویه‌ها را تحمل می‌کنند؛ زیرا اساساً بر این باورند که اتحادیه‌ها راست می‌گویند، یا بیش از آن سردرگم‌اند که بفهمند چرا اتحادیه‌ها در اشتباه‌اند.

وقتی این اعتقاد که ماشین موجد بیکاری است با استحکامی منطقی مورد قبول باشد، به نتیجه‌های مضحکی منجر می‌گردد. نه تنها با هر پیشرفتی در فناوری که امروز محقق می‌گردد موجب بیکاری می‌شویم که انسان بدوی نیز با اولین تلاشی که برای نجات خود از کد یمین و عرق جبینِ غیرضروری انجام داد، آغازگر بیکاری بوده است!

بدون آنکه زیاد به عقب بازگردیم، بیایید به **ثروت ملل** آدام اسمیت[1] رو کنیم، که در سال ۱۷۷۶ منتشر شد. عنوان فصل اول این کتاب نفیس «در باب تقسیم کار» است و در صفحه دوم این فصل اول نویسنده به ما می‌گوید که کارگری ناآشنا با استفاده از ماشین‌آلاتِ ساخت سنجاق «به‌زحمت می‌تواند یک سنجاق در روز بسازد و مسلماً نمی‌تواند بیست سنجاق بسازد»؛ اما همان کارگر با استفاده از این ماشین‌آلات می‌تواند ۴۸۰۰ سنجاق در روز بسازد. بنابراین، متأسفانه در همان زمانِ آدام اسمیت، ماشین به ازای هر کارگری که نگه می‌داشت، به اخراج ۲۴۰ تا ۴۸۰۰ سنجاق‌ساز منجر می‌گشت. اگر در صنعت سنجاق‌سازی ماشین موجب بیکاری کارگران بود، ۹۹/۹۸ درصد بیکاری وجود می‌داشت. آیا امکان دارد اوضاع بیش از این تیره‌وتار باشد؟

اوضاع می‌توانست از این هم تیره‌تر باشد؛ زیرا انقلاب صنعتی تنها در آغاز راه خود بود. بیایید به برخی از حوادث و جنبه‌هایی از آن انقلاب بنگریم. مثلاً ببینیم در صنعت جوراب‌بافی چه اتفاق افتاد. به مجرد آنکه ماشینهای جدید جوراب‌بافی وارد شد، کارگرانِ دست‌کار آنها را نابود کردند (بیش از ۱۰۰۰ دستگاه در یک شورش)، خانه‌ها سوزانده شد، مخترعان مورد تهدید قرار گرفته و مجبور شدند برای نجات جانشان بگریزند، و نظم اعاده نشد تا آنکه در نهایت ارتش را فراخواندند و رهبران شورش یا منتقل شدند یا بر سر دار رفتند.

خوب، نکته مهمی که باید در خاطر داشته باشیم، این است که در حدی که شورشیان در ذهن خود درباره آینده فوری و حتی درازمدت‌ترشان فکر می‌کردند، مخالفت‌شان با ماشین منطقی بود؛ زیرا ویلیام فلکین[2]

1. Adam Smith, *The Wealth of Nations*

2. William Felkin, *History of the Machine-Wrought Hosiery Manufacturers*

در کتاب خود با عنوان تاریخ بافندگان ماشینی جوراب (۱۸۶۷)، به ما می‌گوید که بخش بزرگ‌تری از ۵۰,۰۰۰ جوراب‌باف انگلیسی و خانواده‌های‌شان در طول چهل سالِ بعد از گرسنگی و بیچارگی ناشی از ورود ماشین کاملاً نجات نیافتند؛ اما مطابق اعتقاد شورشیان که بیشترشان بدون تردید چنین اعتقادی داشتند، ماشین برای همیشه جانشین انسان می‌شد، اما اشتباه می‌کردند زیرا صنعت جوراب‌بافی در ازای هر نفری که در آغاز قرن نوزدهم در استخدام داشت، پیش از پایان قرن نوزدهم حداقل یک‌صد نفر را به استخدام درمی‌آورد.

آرک‌رایت[1] ماشین پنبه‌ریسی خود را در سال ۱۷۶۰ اختراع کرد. در آن زمان برآورد می‌شد که در انگلستان ۵۲۰۰ ریسنده باشند که از چرخ نخ‌ریسی استفاده می‌کنند و ۲۷۰۰ نفر هم بافنده، یعنی در مجموع ۷۹۰۰ نفر به تولید پارچه کتانی اشتغال داشتند. ورود اختراع آرک‌رایت بر این مبنا که تهدیدی علیه معاش کارگران است، مورد مخالفت قرار گرفت و لازم بود مخالفت را با توسل به زور سرکوب کرد. با این همه در سال ۱۷۸۷، بیست‌وهفت سال بعد از ظهور این اختراع، تحقیقی پارلمانی نشان داد که تعداد اشخاصی که در عمل در ریسندگی و بافندگی پنبه دخیل‌اند، با افزایشی ۴۴۰۰ درصدی از ۷۹۰۰ به ۳۲۰ هزار نفر رسیده است.

اگر خواننده به کتابهایی مانند تغییرات اقتصادی اخیر نوشته دیوید ولز[2] که در سال ۱۸۸۹ انتشار یافت مراجعه کند، بخشهایی را خواهد یافت که سوای تاریخها و مقادیر مطلق دخیل، به نظر می‌رسد که احتمالاً توسط فن‌ستیزانِ[3] امروز نوشته شده است. اجازه دهید موارد معدودی را نقل کنم:

1. Arkwright
2. David A. Wells, *Recent Economic Changes*
۳. اگر اجازه داده باشم این کلمهٔ مورد نیاز را وضع کنم.

در خلال ده سال از ۱۸۷۰ تا پایان ۱۸۸۰، ناوگان تجاری دریایی بریتانیا حرکت خود را تنها در واردات از خارج و ترخیص تا حدود ۲۲ میلیون تن افزایش داد ... با این همه، تعداد افرادی که جهت تحقق این حرکت عظیم استخدام شدند، در ۱۸۸۰ در مقایسه با ۱۸۷۰ به میزان حدود سه هزار نفر (دقیقاً ۲۹۹۰) کاهش یافت. علت آن چه بود؟ ورود ماشینهای بالابر بخاری و بالابر بخاری گندم در اسکله‌ها و بنادر، به کارگیری نیروی بخار، و غیر آن ...

در سال ۱۸۷۳، فولاد بسمر[1] در انگلستان، که قیمت آن به علت عوارض حمایتی افزایش نیافته بود، تنی ۸۰ دلار مطالبه می‌کرد؛ در سال ۱۸۸۶ همان فولاد در همان کشور با سود به تنی ۲۰ دلار تولید و فروخته می‌شد. در همان مدت، ظرفیت تولید سالانه مبدل (کنورتر) بسمر به میزان چهار برابر افزایش یافته بود، نه با افزایش که با کاهش نیروی کار دخیل ...

مطابق برآورد دفتر آمار در برلین، ظرفیت توان بخار که با موتورهای بخاری موجود در جهان در سال ۱۸۸۷ به کار می‌رفت معادل ۲۰۰ میلیون اسب بخار بود، که تقریباً معادل یک میلیارد نفر می‌شود؛ یا حداقل سه برابر جمعیت کارگران روی زمین ...

تصور می‌شود که این رقم اخیر موجب شده که آقای ولز لحظه‌ای مکث کرده و از خود بپرسد: چرا اساساً در سال ۱۸۸۹ استخدامی در جهان باقی مانده بود؛ اما او فقط با بدبینی حساب‌شده‌ای به این نتیجه‌گیری رسید که «در چنین اوضاعی ممکن است تولید صنعتیِ اضافی ... مزمن گردد.»

در رکود سال ۱۹۳۲، بازی نکوهش ماشین به دلیل بیکاری، بار دیگر در همه جا آغاز شد. ظرف چند ماه آموزه‌های اشخاصی که خود را

1. Bessemer

فن‌سالاران می‌نامیدند، مانند حریقِ جنگل به سراسر کشور گسترش یافته بود. من با ارائه ارقام تخیلیِ این گروه یا اصلاحات آن برای نشان دادن آنکه حقایق واقعی چه بود، خواننده را خسته نمی‌کنم. کافی است بگوییم که فن‌سالاران به این خطا با همه خلوص بومی آن بازگشتند که: ماشین انسان را برای همیشه بیرون می‌راند! آنان در نادانی‌شان این خطا را به مثابه کشف انقلابی و جدید خود ارائه نمودند. این دلیل دیگری بر کلمه قصار سانتایانا بود که: «آنان که نمی‌توانند گذشته را به خاطر بیاورند، محکوم به تکرار آن‌اند.» بالاخره فن‌سالاران را به ریشخند گرفتند و از میدان به در کردند؛ اما آموزه‌شان که بیش از آنها قدمت داشت، ادامه یافت. این آموزه در صدها قانونِ استخدامهای زائد و رویه‌های استخدامهای تحمیلی توسط اتحادیه‌های کارگری انعکاس دارد؛ و این قوانین و رویه‌ها به دلیل سردرگمی ذهن عموم مردم در این نکته، تحمل و حتی تأیید می‌شود.

کوروین ادواردز[1] که در ماه مارس سال ۱۹۴۱ از جانب وزارت دادگستری ایالات متحده در مقابل کمیته موقت اقتصاد ملی شهادت می‌داد مثالهای بی‌شماری از این‌گونه رویه‌ها را نقل کرد. اتحادیه برق شهر نیویورک متهم شد که از نصب تجهیزات الکتریکی ساخته شده در خارج ایالت نیویورک امتناع می‌ورزد، مگر آنکه قطعاتِ تجهیزات جدا و در محل کار مجدداً سوار شود. در هوستون تگزاس، استادان لوله‌کش و اتحادیه لوله‌کشان موافقت کردند که لوله‌های پیش‌ساخته برای نصب تنها در صورتی توسط اتحادیه نصب خواهد شد که دندانهٔ یک انتهای لوله بریده شده و در محل کار مجدداً رزوه شود. شعبه‌های مختلفی از اتحادیه نقاشان محدودیتهایی بر استفاده از رنگ‌پاش اعمال نمودند، محدودیتهایی که در موارد بسیار برای

1. Corwin Edwards

ایجاد کار با فرایند کُندترِ استفاده از قلم‌مو برای رنگ زدن طراحی شده بود. شعبه‌ای از اتحادیه رانندگان کامیون مقرر داشت هر کامیونی که به منطقه مادرشهر نیویورک وارد می‌شود، علاوه بر راننده‌ای که از قبل در استخدام بوده، یک راننده محلی داشته باشد. در شهرهای مختلف اتحادیه برق مقرر داشت که اگر قرار است در عملیات ساخت‌وساز از چراغ یا برق موقت استفاده شود، لازم است یک برق‌کار تمام‌وقت مسئول نگهداری در محل حضور داشته باشد که نباید به او اجازه داد کار برقی ساختمانی انجام دهد. به نظر آقای ادواردز این دستور «اغلب مستلزم استخدام فردی است که روز خود را با مطالعه یا بازی سولیتر[1] می‌گذراند و هیچ کاری انجام نمی‌دهد مگر حرکت یک کلید در ابتدا و در انتهای روز.»

می‌توان به ذکر نمونه‌هایی از این‌گونه رویه‌های استخدام زائد در بسیاری از زمینه‌ها ادامه داد. در صنعت راه‌آهن، اتحادیه‌ها اصرار دارند که آتش‌نشانان برای آن نوع لوکوموتیوهایی استخدام شوند که به آنها نیازی ندارند. در تئاترها، اتحادیه‌ها بر استفاده از گردانندهٔ صحنه اصرار می‌ورزند حتی در نمایشهایی که در آن صحنه‌ای به کار نمی‌رود. اتحادیه موسیقی‌دانان مقرر می‌دارد که نوازندگان رزرو یا حتی یک ارکستر کامل برای بسیاری از مواردی استخدام شوند که تنها موسیقی ضبط‌شده مورد نیاز است!

۲

می‌توان کوهی از ارقام را گرد آورد و نشان داد که فن‌ستیزان تا چه حد در گذشته در اشتباه بودند. اما این کار تنها وقتی فایده‌ای دارد که

---

۱. Solitaire بازی یک نفره با ورق. م

به‌وضوح دریابیم چرا در خطا بودند؛ زیرا در اقتصاد، آمار و تاریخ بی‌فایده است، مگر آنکه با دریافت استنتاجیِ بنیادی حقایق همراه باشد، که در این مورد به معنی درک آن است که چرا پیامدهای گذشتهٔ رواج ماشین و دیگر وسائل صرفه‌جویی در کار می‌بایست اتفاق افتد. در غیر این صورت، فن‌ستیزان خواهند گفت (که معمولاً وقتی به آنها نشان می‌دهید که پیش‌بینی‌های اسلافشان مضحک از آب درآمد، در حقیقت چنین می‌کنند): «شاید در گذشته همه آن خوب بوده است؛ اما امروز شرایط اساساً متفاوت است؛ و حالا نمی‌توانیم توسعه ماشینها را برای صرفه‌جویی در کار بپذیریم.» در واقع خانم اِلنور روزولت[1] در ستونی از روزنامه ۱۹ سپتامبر ۱۹۴۵ نوشت: «ما امروز به نقطه‌ای رسیده‌ایم که وسائل صرفه‌جویی در کار تنها وقتی خوب است که به اخراج کارگران از کارهایشان نینجامد.»

اگر در واقع این درست باشد که استفاده از ماشین برای صرفه‌جویی در کار علت بیکاری و فلاکت فزاینده است، نتیجه منطقی نه تنها در زمینه فنی که برای کل مفهوم تمدن وقوع یک انقلاب می‌بود. نه تنها باید همه پیشرفت فنی آینده را مصیبت تلقی کنیم، که به همه پیشرفت فنی گذشته نیز باید با همان وحشت بنگریم. همه‌روزه هر یک از ما در حدود تواناییهای‌مان می‌کوشیم تلاش لازم برای تحقق نتیجه‌ای معین را کاهش دهیم. هر یک از ما می‌کوشد در مصرف نیروی کار خود صرفه‌جویی کند و وسائل مورد نیاز برای تحقق اهداف خود را مقتصدانه به کار گیرد. هر کارفرمای کوچک یا بزرگ دائماً در صدد تحقق اهداف خود به شیوه‌ای اقتصادی‌تر و کارآمدتر، یعنی با صرفه‌جویی در نیروی کار است. هر کارگر هوشمند می‌کوشد از تلاش لازم برای انجام شغل واگذارشده

---

۱. Eleanor Roosevelt دیپلمات و نویسنده آمریکایی و همسر فرانکلین روزولت، سی‌ودومین رئیس جمهوری ایالات متحده آمریکا. م

به خود بکاهد. بلندپروازترین ما بی‌وقفه می‌کوشد نتایجی را که می‌توانیم در ساعات معینی محقق کنیم، افزایش دهد. فن‌ستیزان اگر منطقی و ثابت‌قدم باشند، باید همه این پیشرفت و ابتکار را نه تنها بی‌فایده که مضر بدانند. چرا باید بار از نیویورک به شیکاگو با قطار حمل شود وقتی مثلاً می‌توانیم از تعداد بی‌نهایت بیشتری آدم برای حمل آن بر روی پشت‌شان استفاده کنیم؟

نظریه‌هایی در این حد نادرست هرگز با انسجام منطقی تأیید نمی‌شود؛ بنابراین بیایید بکوشیم و ببینیم به دنبال پیشرفتهای فنی و ورود ماشینهای صرفه‌جویی‌کننده در کار دقیقاً چه اتفاقی می‌افتد. جزئیات در هر مورد بسته به شرایط خاص حاکم بر یک صنعت معین یا یک دوره معین متفاوت است؛ اما ما در فرض‌مان مثالی را در نظر خواهیم گرفت که امکانات اصلی را دربر داشته باشد.

فرض کنید یک تولیدکننده لباس از وجود ماشینی آگاه شود که پالتوی مردانه یا زنانه را با نیمی از کاری بدوزد که قبل از آن صرف می‌شد. او ماشینها را نصب می‌کند و نیمی از نیروی کار را خود را بیرون می‌ریزد.

این مثال در وهله اول نمونه روشنی است از اشتغال از دست رفته؛ اما ساخت ماشین، خود نیازمند نیروی کار است؛ بنابراین این نیاز، جبران‌کننده اشتغالی است که در غیر این صورت وجود نمی‌داشت. اما تولیدکنندهٔ ماشین را تنها در صورتی به کار گرفته که یا کت‌وشلوار بهتری را با نیمی از همان کار یا همان نوع کت‌وشلوار را با هزینه کمتری دوخته باشد. اگر مورد دوم را فرض کنیم، نمی‌توانیم فرض کنیم که مقدار کار برای ساختن ماشین از نظر حقوق معادل همان مقدار کاری است که دوزنده پوشاک امیدوار است در درازمدت با به‌کارگیری ماشین صرفه‌جویی کند؛

در غیر این صورت، هیچ صرفه‌جویی انجام نمی‌شد و آن ماشین را به کار نمی‌گرفت.

بنابراین هنوز به‌وضوح اشتغال از دست می‌رود که باید آن را مد نظر قرار داد؛ اما باید حداقل این احتمال واقعی را در نظر داشت که ممکن است اولین تأثیر به‌کارگیری ماشینِ صرفه‌جویی‌کننده در کار، افزایش اشتغال در جمع نهایی باشد؛ از آنجا که معمولاً تنها در درازمدت است که تولیدکنندهٔ پوشاک انتظار دارد با به‌کارگیری ماشین مبلغی پول صرفه‌جویی کند، ممکن است سالها طول بکشد تا ماشین «خرج خود را در بیاورد.»

پس از آنکه ماشین صرفه‌جوییهای کافی برای جبران هزینه خود را تولید کرد، تولیدکننده پوشاک در قیاس با قبل سود بیشتری دارد. (فرض کنیم او کتهای تولیدی خود را درست به همان قیمت رقبایش بفروشد و برای ارزان‌تر فروختن آنها تلاش نکند.) در این مورد احتمالاً به نظر می‌رسد که نیروی کار شاهد از دست رفتن واضح اشتغال بوده، حال آنکه تنها تولیدکننده یا سرمایه‌دار سود برده است؛ اما دقیقاً از این سودهای خالص است که منافع اجتماعی ناشی از آن باید کسب شود. سازنده باید از این سودهای اضافی حداقل به یکی از این سه راه استفاده نماید، و احتمال دارد بخشی از آنها را به هر سه طریق به کار گیرد: (۱) از سود اضافی برای توسعه عملیات خود با خرید ماشین بیشتر برای دوختن کت بیشتر استفاده خواهد کرد؛ (۲) سود اضافی را در صنعت دیگری سرمایه‌گذاری خواهد کرد؛ یا (۳) سود اضافی را در جهت افزایش مصرف خود خرج خواهد کرد. هر یک از این سه مسیر را که در پیش گیرد، به افزایش اشتغال می‌انجامد.

به عبارت دیگر، تولیدکننده در نتیجه صرفه‌جوییهای خود سودی را کسب کرده که قبلاً نداشت. هر دلار از مبلغی که از محل دستمزد

مستقیم دوزندگان سابق کت پس‌انداز کرده است، حالا باید به صورت دستمزد مستقیم به سازندگان ماشینهای جدید یا به کارگران در صنعت سرمایه‌ای دیگر یا به سازندگان خانه یا خودروی جدید برای خود یا جواهرات و لباس خز برای همسرش بپردازد. در هر صورت (مگر آنکه او احتکارکننده‌ای بی‌منطق باشد) او همان مقدار اشتغالی را که به طور مستقیم از بین بُرد، به طور غیرمستقیم ایجاد می‌کند.

اما موضوع در این مرحله متوقف نشده و نمی‌تواند متوقف شود. اگر این تولیدکننده کارآفرین، در مقایسه با رقبای خود، صرفه‌جوییهای زیادی را محقق نماید، یا شروع به گسترش عملیات خود به هزینه آنها خواهد کرد، یا آنها نیز شروع به خرید ماشین خواهند کرد. بار دیگر، کار بیشتری برای سازندگان ماشین ایجاد خواهد شد. اما در آن صورت، رقابت و تولید نیز شروع به پایین راندن قیمت پالتو خواهد کرد. دیگر برای آنان که ماشینهای جدید را به کار گرفتند، همان مقدار سود حاصل نخواهد شد. نرخ سود تولیدکنندگان با استفاده از ماشین جدید رو به کاهش خواهد گذاشت، ضمن آنکه تولیدکننده‌ای که هنوز استفاده از ماشین را آغاز نکرده، احتمالاً حالا اصلاً هیچ سودی نداشته باشد. به عبارت دیگر، انتقال صرفه‌جوییها به خریداران پالتو، یعنی به مصرف‌کننده آغاز خواهد شد.

اما چون حالا پالتو ارزان‌تر شده، مردم بیشتری پالتو می‌خرند. این بدان معنی است که اگرچه نسبت به قبل افراد کمتری برای تولید همان تعداد پالتو لازم است، اما حالا بیش از قبل پالتو دوخته می‌شود. اگر تقاضا برای پالتو همان‌طور که اقتصاددانان می‌گویند «انعطاف‌پذیر» باشد، یعنی اگر سقوط قیمت پالتو موجب شود در قیاس با قبل، مبلغ کل بیشتری پول برای پالتو خرج شود، در آن صورت، می‌توان برای دوختن پالتو افرادی حتی بیش از زمان ماقبلِ به‌کارگیری ماشینهای صرفه‌جویی‌کننده کار را

به استخدام درآورد. قبلاً در تاریخ دیدیم چگونه این فرایند در صنعت جوراب و پارچه عملاً اتفاق افتاد.

اما اشتغال جدید به انعطاف‌پذیری تقاضا برای یک محصول خاص مورد نظر بستگی ندارد. فرض کنیم اگرچه قیمت پالتو تقریباً نصف شد و از قیمت قبلیِ ۵۰ دلار به قیمت جدیدِ ۳۰ دلار رسید، اما حتی یک کت اضافی فروخته نشد. نتیجه آن خواهد بود که اگرچه به قدر گذشته پالتوی نو در اختیار مصرف‌کننده قرار دارد، اما حالا هر خریدار ۲۰ دلار باقی‌مانده دارد که قبلاً نداشت؛ بنابراین این ۲۰ دلار را برای چیز دیگری خرج خواهد کرد، و بدین ترتیب در حرفه‌های دیگر اشتغال بیشتر فراهم می‌آورد.

خلاصه آنکه در جمع نهایی، ماشین، پیشرفت فناوری، صرفه‌جویی و کارآیی به اخراج انسان از کار منجر نمی‌گردد.

۳

البته همه اختراعات و اکتشفات ماشینهای «صرفه‌جویی‌کننده کار» نیستند. برخی از آنها مانند ابزارهای دقیق، یا مانند نایلون، لوسیت،[1] همه انواع پلاستیک و تخته سه‌لا تنها کیفیت محصول را بهبود می‌بخشند. بعض دیگر، مانند تلفن یا هواپیما اعمالی را انجام می‌دهند که کار مستقیم انسان اساساً قادر به انجام آنها نیست. برخی دیگر نیز همچنان اشیا و خدماتی را به وجود می‌آورد که در غیر این صورت وجود نمی‌داشت؛ مانند پرتوی ایکس، رادیو و کائوچوی مصنوعی. اما در مثالهای پیش‌گفته دقیقاً آن نوع ماشینهایی را در نظر گرفته‌ایم که هدف

---

۱. lucite نوعی پلاستیک شفاف. م

خاص فن‌ستیزان امروزین بوده است.

البته می‌توان این بحث را که در نتیجه نهایی، ماشین به بیکاری انسان منجر نمی‌گردد باز هم ادامه داد؛ مثلاً گاهی استدلال می‌شود که ماشین بیش از آنچه در غیر این صورت ممکن بود، ایجاد اشتغال می‌کند. ممکن است در برخی شرایط این نظر درست باشد. مسلماً ماشین در تجارتهای خاصی اشتغال بسیار بیشتری ایجاد می‌کند. ارقام مربوط به صنعت پارچه در قرن هجدهم نمونه‌ای از این امر است. همتای امروزین آن مسلماً در همان حد درخور توجه است. در سال ۱۹۱۰، تعداد ۱۴۰ هزار نفر در استخدام صنعت تازه‌تأسیس خودروی ایالات متحده بودند. در سال ۱۹۲۰، با بهبود محصول و کاهش قیمت تمام‌شده آن، صنعت خودرو ۲۵۰ هزار نفر را استخدام کرد. در سال ۱۹۳۰، با ادامه این بهبود محصول و کاهش قیمت تمام‌شده، ۳۸۰ هزار نفر در استخدام این صنعت بودند. این تعداد در سال ۱۹۴۰ به ۴۵۰ هزار نفر افزایش یافت. تا سال ۱۹۴۵، تعداد ۳۵۰ هزار نفر در ساخت یخچال برقی و ۶۰ هزار نفر در صنعت رادیو در استخدام بودند؛ بنابراین در تجارتهای تازه‌تأسیس یکی بعد از دیگری بهبود اختراع و کاهش هزینه تمام‌شده واقع می‌شد.

همچنین معنای مسلمی در این گفته وجود دارد که ماشینها افزایش عظیمی در تعداد مشاغل ایجاد نموده است. امروز جمعیت جهان سه برابر جمعیت جهان در اواسط قرن هجدهم است؛ یعنی پیش از آنکه انقلاب صنعتی به جریان بیفتد. ممکن است گفته شود که ماشین موجد این افزایش جمعیت بوده است؛ زیرا بدون ماشین، جهان قادر نمی‌بود به این جمعیت نان برساند؛ بنابراین می‌توان گفت که از هر سه نفر، دو نفرمان نه تنها برای کارمان که برای معاش‌مان مدیون ماشین هستیم.

با این همه، این برداشت نادرست است که کارکرد و دستاورد ماشین

را اساساً ایجاد شغل بدانیم. دستاورد واقعی ماشین افزایش تولید، ارتقای سطح زندگی و افزایش رفاه اقتصادی است. این ترفندی برای استخدام همه حتی (یا به‌خصوص) در ابتدایی‌ترین اقتصادها نیست. اشتغال کامل، اشتغال بسیار کامل، کارهای طولانی‌مدت، خسته‌کننده و کمرشکن دقیقاً مشخصه ملتهایی است که از نظر صنعتی عقب‌افتاده‌ترند. آنجا که اشتغال کامل از پیش موجود است، ماشینهای جدید، اختراعات و اکتشفات نمی‌توانند موجد اشتغال بیشتر باشند، مگر تا آنگاه که گذشت زمان موجب افزایش جمعیت گردد. احتمال دارد موجب بیکاری بیشتر باشد؛ اما این‌بار سخن من از بیکاری داوطلبانه و نه غیرداوطلبانه است؛ زیرا حالا مردم می‌توانند ساعات کمتری کار کنند، ضمن آنکه کودکان و افراد کهنسال دیگر نیازی به کار ندارند.

تکرار می‌کنم: کاری که ماشین می‌کند، افزایش جمعیت و ارتقای سطح زندگی است. و این کار را به یکی از این دو راه می‌تواند بکند: ماشین این کار را با ارزان‌تر ساختن کالاها برای مصرف‌کننده (مانند مثال پالتو) انجام می‌دهد، یا با افزایش دستمزدها؛ زیرا بهره‌وری کارگران را افزایش می‌دهد. به عبارت دیگر، ماشین یا دستمزد پولی را افزایش می‌دهد، یا با کاهش قیمت تمام‌شده، کالا و خدماتی را که با همان پول خریده خواهد شد افزایش می‌دهد. گاهی هر دو کار را می‌کند. چیزی که در واقع اتفاق می‌افتد، تا حدود زیادی به سیاست پولی مورد عمل در کشور بستگی دارد؛ اما در هر مورد، ماشینها، اختراعات و اکتشافات دستمزدهای واقعی را افزایش می‌دهند.

۴

قبل از آنکه به این موضوع خاتمه دهیم، هشداری لازم است. این دقیقاً شایستگی والای اقتصاددانان کلاسیک بود که به جستجوی پیامدهای

ثانویه پرداختند و نگران تأثیرات یک تحول یا سیاست اقتصادی در درازمدت و بر کل جامعه بودند. اما نقص‌شان نیز این بود که در نگاه به آینده و در نگاه به عام، گاهی از نگاه به حال و از نگاه به خاص غافل شدند. آنها اغلب تمایل دارند تأثیرات فوری توسعه را بر گروههای خاص دست‌کم گرفته یا تماماً به فراموشی بسپرند؛ مثلاً شاهد آن بوده‌ایم که جوراب‌بافان انگلیس در نتیجه به‌کارگیری کارگاههای جوراب بافی جدید که یکی از اولین اختراعات انقلاب صنعتی بود، گرفتار مصائب واقعی گشتند.

اما این‌گونه حقایق و نمونه‌های امروزین آنها برخی نویسندگان را از افراط به تفریط رانده، به طوری که تنها تأثیرات فوری بر برخی گروهها را مد نظر قرار می‌دهند. جو اسمیت در نتیجه به‌کارگیری ماشین جدید از کار اخراج شد. این نویسندگان اصرار دارند که«نگاهتان را بر جو اسمیت ثابت نگه دارید، و هرگز رد جو اسمیت را گم نکنید.» اما کاری که آنگاه در ادامه می‌کنند، این است نگاهشان را تنها بر جو اسمیت ثابت نگه می‌دارند و تام جونز را فراموش می‌کنند که درست همین حالا شغل جدیدی برای تولید ماشین یافته و تِد برآون را که همین حالا شغل کار با ماشین را به دست آورده و دِیزی میلر را که حالا می‌تواند کتی را به نصف بهایی بخرد که قبلاً بابت کت می‌پرداخت. و بدان علت که تنها به جو اسمیت فکر می‌کنند، در نهایت کارشان به دفاع از سیاستهای ارتجاعی و غیرمعقول می‌کشد.

آری، با این همه باید حداقل نیم‌نگاهی به جو اسمیت داشته باشیم، که به دلیل به‌کارگیری ماشین جدید از کار اخراج شده است. شاید بتواند به‌زودی شغل دیگری یا حتی شغل بهتری بیابد. شاید نیز سالهای بسیاری از عمرش را صرف کسب و ارتقای مهارت خاصی کرده که بازار دیگر برای آن کاربردی ندارد. او سرمایه‌گذاری در وجود خود، در مهارت سابق

خود و شاید درست همانند کارفرمای سابق خود، سرمایه‌گذاری خود را در ماشینهای قدیمی یا فرایندهایی که ناگهان مطرود گشته، از دست داده است. او کارگر ماهری بود و دستمزد کارگر ماهر را می‌گرفت. حالا بار دیگر، یک‌شبه کارگری فاقد مهارت گشته و در حال حاضر تنها می‌تواند امیدوار به کسب دستمزد یک کارگر فاقد مهارت باشد؛ زیرا مهارتی که داشت، دیگر مورد نیاز نیست. ما نمی‌توانیم و نباید جو اسمیت را فراموش کنیم. مورد او یکی از مصائب شخصی است که همان‌طور که خواهیم دید، لازمه تقریباً همه پیشرفتهای صنعتی و اقتصادی است.

این سؤال که در رابطه با جو اسمیت دقیقاً چه مسیری را باید در پیش گیریم، آیا باید بگذاریم تا خود را با شرایط جدید وفق دهد، به او دستمزد بیکاری موقت یا خسارت بیکاری بدهیم، به او اعانه بدهیم یا او را به خرج دولت برای شغل جدید تربیت کنیم، ما را به ورای نکته‌ای می‌برد که در اینجا می‌کوشیم نشان دهیم. درس اصلی این است که باید بکوشیم و همه پیامدهای اصلی هر سیاست یا تحول اقتصادی، تأثیرات فوری آن بر گروههای خاص و تأثیرات درازمدت آن را بر همه گروهها مشاهده نماییم.

اگر فضای معتنابهی به این موضوع اختصاص داده‌ایم، بدان علت است که نتیجه‌گیریهای ما درباره تأثیرات ماشینها، اختراعات و اکتشافات جدید بر اشتغال، تولید و رفاه تعیین‌کننده است. اگر در قبال هر یک از اینها اشتباه کنیم، چندان کاری در اقتصاد باقی نمی‌ماند که درباره آنها بتوانیم درست عمل کنیم.



فصل هشتم

ترفند طول دادنِ کار

من به رویه‌های اتحادیه‌ها برای استخدامهای زائد و استخدامهای تحمیلی اشاره کرده‌ام. این رویه‌ها و تحمل آنها از جانب عموم از همان خطای اساسی ترس از ماشین نشأت می‌گیرد. این اعتقاد به آن است که شیوهٔ کارآمدتر انجام کارها شغلها را از بین می‌برد و این نتیجه منطقی اجتناب‌ناپذیر را دارد که راه ناکارآمدترِ انجام کارها ایجاد اشتغال می‌کند.

در ارتباط نزدیک با این خطا، این اعتقاد وجود دارد که تنها مقدار معینی کار در جهان برای انجام هست، و اگر نتوانیم با ابداع راههای دست و پا گیرترِ انجام کار به آن بیفزاییم، حداقل می‌توانیم وسیله‌ای برای دست به دست کردن کار میان تعداد حتی‌الامکان بیشتری از مردم بیابیم.

این خطا در پشت تقسیم تفصیلی کار قرار دارد که اتحادیه‌ها بر آن اصرار دارند. در رشته ساخت‌وساز در شهرهای بزرگ این تقسیم چشمگیر است. آجرچین اجازه ندارد از سنگ برای دودکش بخاری استفاده کند: این کار خاص سنگ‌کار است. برق‌کار نمی‌تواند یک تخته را برای نصب

اتصالات ثابت ببرد و بعد آن را در جایش بگذارد: این شغل خاص نجار است، صرف‌نظر از آنکه این کار چقدر ساده می‌تواند باشد. لوله‌کش برای تعمیر نشت لولهٔ دوش، آجر را برنمی‌دارد یا سر جایش نمی‌گذارد؛ زیرا این کارِ آجرچین است!

برخوردهای سخت و دیوانه‌واری بر سر «حوزه صلاحیت» میان اتحادیه‌ها برای کسب حق انحصاری انجام برخی از انواع کارهای واقع در خط مرزی شغلها انجام می‌گیرد. در بیانیه‌ای که اخیراً توسط راه‌آهن آمریکا برای تسلیم به کمیته شیوه‌های اجرایی دادستان کل تهیه شد، راه‌آهن تعداد بی‌شماری مثال ارائه نمود که هیأت تعدیل راه‌آهن ملی مقرر داشته که «هر عمل جداگانه در راه‌آهن، صرف‌نظر از آنکه چقدر کوچک باشد، مانند صحبت با تلفن یا وصل و قطع کلید، فی‌حده در تملک انحصاری طبقه خاصی از کارکنان باشد و اگر کارگری از طبقه دیگر، ضمن انجام وظائف عادی‌اش این‌گونه عملیات را انجام دهد، نه تنها باید دستمزد یک روز اضافی برای انجام کار به او پرداخت شود که در عین حال باید به اعضای غایب یا بیکار طبقه‌ای که حق انجام این عملیات را دارند، دستمزد یک روز بابت عدم درخواست از آنها برای انجام آن کار پرداخت شود.»

درست است، چند نفر می‌توانند از این تقسیم موشکافانه و خودسرانه کار به خرج بقیه ما منتفع شوند، مشروط بر آنکه این اتفاق تنها برای آنها روی دهد، اما کسانی که از آن به مثابه یک رویه عام حمایت می‌کنند، نمی‌توانند ببینند که این رویه همواره موجب افزایش هزینه تولید می‌گردد؛ و در جمع نهایی این نتیجه را دارد که کارِ کمتر انجام و کالای کمتر تولید شده است. درست است، خانه‌داری که باید دو نفر را برای انجام کار یک نفر استخدام کند، برای یک نفر دیگر ایجاد شغل کرده است؛ اما درست به همان اندازه پول کمتری برای او باقی می‌ماند که برای چیزی

خرج کند که موجب اشتغال فرد دیگری می‌شود. از آنجا که نشت حمام او با دو برابر هزینه تعمیر شده است، تصمیم می‌گیرد بلوز جدیدی را که لازم داشت، نخرد. «نیروی کار» داراتر نیست؛ زیرا یک روز استخدام غیرضروری آجرچین به معنی عدم اشتغال بافنده بلوز یا متصدی ماشین بافندگی بوده است. اما صاحب‌خانه هم رفاه کمتری دارد. به جای آنکه یک دوش تعمیرشده و یک بلوز داشته باشد، حالا دوش او تعمیر شده، ولی بلوز ندارد. و اگر بلوز را بخشی از ثروت ملی محسوب داریم، کشور یک بلوز کمتر دارد. و این نتیجهٔ خالص تلاش برای ایجاد کار اضافی با تقسیم خودسرانهٔ کار را نشان می‌دهد.

اما ترفندهای دیگری برای «طول دادن کار» وجود دارد که اغلب قانون‌گذاران و سخنگویان اتحادیه‌ها مطرح می‌کنند. متداول‌ترین آنها، پیشنهاد کاهش هفتهٔ کاری معمولاً بر پایه قانون است. اعتقاد به آنکه این شیوه به «توزیع کار می‌انجامد» و «شغل بیشتری فراهم می‌آورد»، یکی از دلائل اصلی شمول مصرحهٔ جریمه اضافه‌کار در قانون فدرال فعلی دستمزدِساعت بود. قانون قبلی ایالات متحده که مثلاً استخدام زنان یا کم‌سالان را برای بیش از چهل و هشت ساعت در هفته ممنوع می‌ساخت، بر این اعتقاد استوار بود که ساعات طولانی‌تر کار به سلامت و روحیه افراد صدمه می‌زند. برخی از این قوانین بر این باور مبتنی بود که ساعات طولانی‌تر به کارایی آسیب می‌رساند؛ اما این مصرحه در قانون فدرال که کارفرما باید به ازای هر ساعت کار، بیش از چهل ساعت در هفته اضافه‌کاری به میزان ۵۰ درصد بالاتر از نرخ دستمزد ساعتیِ معمول به کارگر بپردازد، اساساً بر این اعتقاد مبتنی نبود که مثلاً چهل‌وپنج ساعت کار در هفته به سلامت یا به کارآیی کارگر آسیب می‌رساند. درج این مصرحه تا حدودی با امید به ارتقای درآمد هفتگی کارگر و تا حدودی

با آرزوی منصرف کردن کارفرما از به‌کارگیری منظم یک نفر برای بیش از چهل ساعت کار در هفته بود تا او را مجبور سازند که در عوض، اقدام به استخدام کارگران اضافی نماید. در زمان نوشتن این کتاب، طرحهای بسیاری برای «رفع بیکاری» با وضع قانون هفته‌ای سی ساعت کار وجود دارد.

این گونه برنامه‌ها چه از جانب اتحادیه تحمیل شود و چه طبق قانون، در عمل چه تأثیری دارد؟ اول، کاهش هفته کاری معمول از چهل ساعت به سی ساعت کار بدون تغییر در نرخ دستمزد ساعتی. دوم، کاهش هفته کاری از چهل ساعت به سی ساعت، اما با افزایش کافی در نرخ دستمزد ساعتی به منظور حفظ همان پرداخت هفتگی برای فردفرد کارگرانی که از پیش در استخدام بوده‌اند.

بیایید مورد اول را در نظر بگیریم. فرض کنیم بدون هیچ‌گونه تغییر در دستمزد ساعتی، هفته کاری از چهل ساعت به سی ساعت کاهش یابد. اگر هنگامی که این برنامه به مرحله عمل درمی‌آید، بیکاری زیادی وجود داشته باشد، این برنامه بدون تردید شغلهای اضافی ایجاد می‌نماید؛ اما نمی‌توانیم فرض کنیم که این برنامه به تعداد کافی شغلهای اضافی برای حفظ همان حقوق و همان تعداد نفرساعت کار قبلی ایجاد خواهد کرد، مگر آنکه این فرضِ بعید را بکنیم که در صنعت دقیقاً همان درصد بیکاری وجود داشته و کارآیی مردان و زنانِ جدیدِ استخدام‌شده در انجام وظائف خاصشان به طور متوسط کمتر از آنانی نیست که قبلاً در استخدام بوده‌اند. اما فرض کنید که ما این فرضها را در نظر می‌گیریم. بیایید در واقع فرض کنیم که کارگر اضافی به تعداد مناسب در هر فن و مهارت در دسترس باشد و کارگران جدید هزینه تولید را افزایش ندهند. نتیجه کاهش هفته کاری از چهل به سی ساعت (بدون افزایش دستمزد ساعتی) چه خواهد بود؟

اگرچه کارگران بیشتری استخدام می‌شوند، اما هر یک ساعات کمتری کار می‌کنند و بنابراین افزایش خالصی در نفرساعت واقع نخواهد شد. بعید است که افزایش معتنابهی در تولید واقع شود. در مجموع دستمزد و «قدرت خرید» بیشتر نخواهد بود. تنها چیزی که حتی در مساعدترین فرضیات اتفاق خواهد افتاد (که به‌ندرت چنین می‌شود) آن است که در حقیقت کارگرانی که از پیش استخدام شده بودند، به کارگرانی که از قبل در استخدام نبوده‌اند، یارانه پرداخت می‌کنند؛ زیرا برای آنکه فرد فرد کارگران جدید سه‌چهارم همان دلاری را در هفته دریافت دارند که کارگران قدیم قبلاً دریافت می‌داشتند، حالا فرد فرد کارگران قدیم در هفته تنها سه‌چهارم همان پولی را دریافت می‌دارند که قبلاً هر هفته دریافت می‌داشتند. درست است که حالا ساعات کمتری کار خواهند کرد؛ اما قاعدتاً این خریدِ اوقات فراغت بیشتر به قیمت بالا تصمیمی نیست که بدین منظور گرفته باشند: این فداکاری از قِبل آنها برای تأمین شغل برای دیگران است.

رهبران اتحادیه‌های کارگری که به منظور «توزیع کار» متقاضی هفته‌های کوتاهترند، معمولاً این نکته را درک می‌کنند و بنابراین پیشنهاد خود را به شکلی مطرح می‌کنند که در آن فرض می‌شود که «همه هم خدا را دارند و هم خرما را»! به ما می‌گویند کاهش ساعات کار از چهل به سی ساعت برای تأمین شغل بیشتر؛ اما جبران هفته کوتاهتر با افزایش نرخ دستمزد ساعتی به میزان ۳۳/۳۳ درصد؛ مثلاً کارگرانی که از پیش در استخدام بودند، قبلاً به طور متوسط هفته‌ای ۴۰ دلار بابت چهل ساعت کار دریافت می‌داشتند؛ برای آنکه هنوز ۴۰ دلار بابت تنها سی ساعت کار دریافت دارند، لازم است نرخ دستمزد ساعتی به طور متوسط به میزان ۱/۳۳ دلار بالا برود.

نتیجه این‌گونه برنامه‌ها چه خواهد بود؟ اولین و بدیهی‌ترین پیامد،

افزایش هزینه تولید است. اگر فرض کنیم که دستمزد دریافتی کارگران وقتی قبلاً برای چهل ساعت استخدام شده بودند، کمتر از سطحی بود که هزینه تولید، قیمت‌ها و سود ممکن می‌ساخت، در آن صورت می‌شد بدون کاهش طول هفته کاری افزایش ساعتی دریافت دارند؛ به عبارت دیگر، می‌شد همان تعداد ساعات را کار کنند و تمام درآمد هفتگی خود را با افزایشی به میزان یک‌سوم دریافت دارند، به جای آنکه طبق شیوهٔ جدید با هفته‌ای سی ساعت کار تنها همان درآمد هفتگی قبلی خود را دریافت دارند. اما اگر طبق شیوه هفته‌ای چهل ساعت، کارگران دستمزدی را دریافت می‌داشتند که سطح هزینه تولید و قیمت‌ها ممکن می‌ساخت (و همین بیکاریی که می‌کوشند درمان کنند، می‌تواند نشانه آن باشد که حتی بیش از این دریافت می‌داشتند)، در آن صورت، افزایش هزینه تولید در نتیجهٔ ۳۳/۳۳ درصد افزایش نرخ دستمزد ساعتی بسیار بیشتر از آن است که وضعیت موجود قیمت‌ها، تولید و هزینه‌ها بتواند تحمل نماید.

بنابراین نتیجهٔ نرخ بالاتر دستمزد بیکاریی بسیار بیش از قبل خواهد بود. بنگاههای دارای کارآیی کمتر از میدان کار به در می‌روند و کارگران ناکارآمدتر شغل خود را از دست می‌دهند. تولید در همه جا کاهش خواهد یافت. هزینه بالاترِ تولید و عرضهٔ کمیاب‌تر به افزایش قیمت‌ها میل می‌کند، به طوری که کارگران با همان مقدار دلار دستمزد می‌توانند خرید کمتری انجام دهند؛ از سوی دیگر، بیکاریِ افزایش‌یافته به کاهش تقاضا انجامیده و در نتیجه به سوی کاهش قیمت‌ها سوق می‌یابد. چیزی که در نهایت بر سر قیمت کالاها خواهد آمد، به سیاستهای پولی اتخاذی بستگی دارد؛ اما اگر یک سیاست تورم پولی در پیش گرفته شود تا با افزایش قیمت‌ها بتوان دستمزد ساعتی بالاتری پرداخت، این تنها سرپوشی برای کاهش نرخهای دستمزد واقعی خواهد بود، به طوری که این دستمزدها از منظر

مقدار کالایی که می‌توان با آن خرید، به همان نرخ واقعی قبل باز خواهند گشت. در این صورت، نتیجه کار همان است که گویی بدون افزایش نرخ دستمزد ساعتی، هفته کاری کاهش یافته است. و نتیجهٔ این وضعیت را قبلاً بررسی کرده‌ایم.

خلاصه ترفند طول دادن کار بر همان نوع توهمی متکی است که به بررسی‌اش پرداخته‌ایم. حامیان این‌گونه ترفندها تنها به اشتغالی فکر می‌کنند که برای اشخاص یا گروههای خاص فراهم می‌آورند؛ آنها برای بررسی تأثیر کامل ترفندشان بر همه مکث نخواهند کرد.

به علاوه، همان‌طور که در آغاز اشاره کردیم، ترفند طول دادن کار بر همان فرض نادرستی متکی است که تنها مقدار ثابتی کار برای انجام وجود دارد. خطایی بزرگتر از این قابل تصور نیست. مادام که انسان نیاز یا آرزوی ارضانشده‌ای دارد که کار می‌تواند محقق سازد، محدودیتی برای مقدار کاری که باید انجام گیرد وجود ندارد. در اقتصاد مبادله‌ای امروزین، بیشترین مقدار کار زمانی انجام خواهد شد که قیمت‌ها، هزینه‌ها و دستمزدها در بهترین رابطه با یکدیگر باشند. چیستی این روابط را در ادامه بررسی خواهیم کرد.

فصل نهم

دیوان‌سالاران و ترخیص سربازان

وقتی بعد از هر جنگ بزرگ، پیشنهاد می‌شود که نیروهای مسلح ترخیص شوند، همیشه ترس زیادی وجود دارد که برای این نیروها شغل کافی نخواهد بود و در نتیجه بیکار خواهند ماند. درست است، وقتی میلیونها نفر ناگهان ترخیص می‌شوند، صنعت خصوصی نیازمند زمان است تا آنها را مجدداً جذب نماید، اگرچه چیزی که اساساً در گذشته چشمگیر بود، سرعت و نه کُندی انجام این کار بوده است. ترس از بیکاری بدان دلیل پیش می‌آید که مردم تنها به یک وجه فرایند می‌نگرند.

مردم سربازان را می‌بینند که در بازار کار رها می‌شوند. از کجا «قدرت خرید» برای استخدام آنها خواهد آمد؟ اگر فرض کنیم که بودجه عمومی متوازن است، پاسخ آن آسان است. دولت دست از تأمین آذوقه سربازان برمی‌دارد. به مالیات‌دهندگان اجازه داده خواهد شد وجوهی را که قبلاً برای تأمین آذوقه سربازان از آنها گرفته می‌شد، نزد خود نگه دارند. و

آنگاه مالیات‌دهندگان وجوه اضافی برای خرید کالاهای اضافی در دست خواهند داشت. به عبارت دیگر، تقاضای غیرنظامی افزایش خواهد یافت و برای نیروی کار اضافی ناشی از ترخیص سربازان ایجاد اشتغال خواهد کرد.

اگر معاش سربازان با بودجه‌ای غیرمتوازن یعنی با وام‌گیری و دیگر اشکال تأمین کسر بودجه از جانب دولت فراهم می‌شده است، قضیه تا حدودی متفاوت است. اما آن موضوع دیگری را پیش می‌آورد: تأثیر تمویل از راه کسر بودجه را در یکی از فصلهای بعد بررسی خواهیم کرد. کافی است این نکته را درک کنیم که تمویل از راه کسر بودجه به نکته‌ای که هم‌اینک مطرح گشت ربطی ندارد؛ زیرا اگر فرض کنیم که مزیتی در کسری بودجه وجود دارد، در آن صورت، دقیقاً می‌توان تنها با کاهش مالیاتها به میزانی که قبلاً برای تأمین ارتش زمان جنگ خرج می‌شد، همان کسری بودجه را مانند گذشته حفظ نمود.

اما ترخیص ما را از نظر اقتصادی درست در جایی که قبل از آغاز بسیج ارتش بودیم، به حال خود رها نمی‌سازد. سربازانی که معاش‌شان قبلاً توسط غیرنظامیان تأمین می‌شد، به غیرنظامیانی که معاش‌شان توسط غیرنظامیان تأمین می‌گردد، تبدیل نخواهند شد. آنها به غیرنظامیانی تبدیل می‌شوند که نان خود را پیدا می‌کنند. اگر فرض کنیم مردانی که در غیر این صورت در نیروهای مسلح نگه داشته می‌شدند، دیگر برای دفاع مورد نیاز نیستند، در آن صورت، حفظ آنها در ارتش اتلاف محض است؛ غیرمولد می‌شوند. مالیات‌دهندگان در ازای تأمین معاش آنها چیزی به دست نخواهند آورد. اما حالا مالیات‌دهندگان این بخش از وجوه‌شان را در ازای کالا و خدماتی معادل آن به آنها به عنوان غیرنظامیانی مانند خودشان می‌دهند. کل تولید ملی، یعنی ثروتِ همه بالاتر است.

۲

همین استدلال در مورد مقامات غیرنظامی دولت صادق است و آن زمانی است که عده بسیار زیادی از آنها در استخدام باشند؛ اما خدماتی عملاً معادل مزد دریافتی‌شان برای جامعه انجام ندهند. با این همه، وقتی هر تلاشی برای کاهش تعداد صاحب‌منصبان اضافی انجام می‌گیرد، بدون تردید فریادها بلند می‌شود که این عملی «ضدتورمی» است. آیا شما «قدرت خرید» را از این مقامات می‌گیرید؟ آیا به صاحب‌خانه و تاجری که به قدرت خرید آنها وابسته است، آسیب می‌رسانید؟ شما دارید «درآمد ملی» را قطع می‌کنید و به ایجاد یا تشدید رکود کمک می‌کنید.

این خطا نیز ناشی از بررسی تأثیرات این عمل تنها بر خودِ صاحب‌منصبان اخراجی و تاجران خاصی است که به آنها اتکا دارند. بار دیگر فراموش می‌شود که اگر این دیوان‌سالاران در استخدام اداره نباشند، مالیات‌دهندگان امکان آن را خواهند یافت که پولی را که قبلاً برای تأمین معاش دیوان‌سالاران از آنها گرفته می‌شد، پیش خود نگه دارند. بار دیگر فراموش می‌شود که درآمد و قدرت خرید مالیات‌دهندگان حداقل به همان اندازهٔ درآمد و قدرت خرید صاحب‌منصبان سابق بالا می‌رود. اگر مغازه‌داران خاصی که در گذشته به این دیوان‌سالاران متکی بودند کسب‌وکارشان را از دست بدهند، سایر مغازه‌داران در جاهای دیگر حداقل به همان اندازه منتفع می‌شوند. واشنگتن رونق چندانی ندارد و شاید بتواند مغازه‌های کمتری را سرِ پا نگه دارد؛ اما دیگر شهرها می‌توانند تعداد بیشتری مغازه را در خود جای دهند.

اما بار دیگر مطلب به همین‌جا ختم نمی‌شود. کشور بدون صاحب‌منصبان مازاد همانقدر دارا نیست که اگر آنها را در استخدام نگه داشته بود. در واقع بسیار داراتر است؛ زیرا حالا صاحب‌منصبان باید به

جستجوی شغلهای خصوصی بپردازند یا کسب‌وکار خصوصی خود را به راه اندازد. و قدرت خرید افزایش‌یافتهٔ مالیات‌دهندگان مشوق این وضعیت خواهد بود، همان‌طور که در مورد سربازان چنین بود. اما صاحب‌منصبان تنها با انجام خدماتی معادل به عرضه‌کنندگان شغل، یا بهتر بگوییم مشتریان کارفرمایانی که شغلها را عرضه می‌کنند، می‌توانند شغل خصوصی بیابند. اینان به جای انگل بودن به مردان و زنانی مولد تبدیل می‌شوند.

بار دیگر باید تأکید کنم که در همه این بحث منظور من آن دولتیانی نیست که خدماتشان به‌راستی مورد نیاز است. پلیس، آتش‌نشانان، رفتگران، مسئولان بهداشت، قضات، قانون‌گذاران و مدیران اجرایی اجتناب‌ناپذیرند و خدمات مولدی انجام می‌دهند که به اندازه کار هر کسی در صنعت خصوصی اهمیت دارد. اینان کار در فضایی از قانون، نظم، آزادی و صلح را برای صنعت خصوصی ممکن می‌سازند؛ اما توجیه آنها در سودمندی خدماتشان است، نه در «قدرت خریدی» که به لطف درج در فیش حقوق دولتی‌شان از آن برخوردارند.

در صورت بررسی جدی معلوم می‌شود که این بحثِ «قدرت خرید» چیزی تخیلی است؛ یعنی به‌راحتی می‌توان آن را در مورد شیاد یا سارقی به کار بُرد که به شما دستبرد می‌زند. بعد از آنکه او پول شما را گرفت، قدرت خرید بیشتری دارد. او با آن پول به بارها، رستورانها، باشگاههای شبانه، خیاطها و شاید کارگران خودرو پول می‌رساند؛ اما در ازای هر شغلی که این پول خرج‌شده ایجاد نماید، پولی که شما خرج می‌کنید، یک شغل کمتر ایجاد می‌کند، زیرا شما به همان اندازه پول کمتری برای خرج کردن دارید. درست همان‌طور که در ازای هر شغلی که با خرج کردن صاحب‌منصبان ایجاد می‌شود، مالیات‌دهندگان به یک شغلِ کمتر پول می‌رسانند. وقتی دزد پول شما را می‌گیرد، شما در مقابل چیزی به‌دست

نمی‌آورید. وقتی پول شما از طریق مالیات برای تأمین معاش دیوان‌سالارانِ غیرلازم گرفته می‌شود، دقیقاً همان وضعیت ایجاد می‌شود. در حقیقت اگر دیوان‌سالاران غیرضروری بیکارگانی راحت‌طلب باشند، بخت با شما یار است. امروزه احتمال بیشتری دارد که آنها اصلاح‌طلبان فعالی باشند که سخت به ممانعت از تولید و ایجاد اختلال در آن مشغول‌اند.

وقتی نمی‌توانیم برای در استخدام نگه داشتن گروهی از کارمندان هیچ استدلالی بهتر از حفظ قدرت خریدشان بیابیم، این خود نشانه آن است که زمان آن فرارسیده که از دستشان خلاص شویم.

فصل دهم

افسانهٔ اشتغال کامل

هدف اقتصاد هر کشور، همانند هدف هر فرد، کسب بیشترین نتایج با کمترین تلاش است. همهٔ تلاش اقتصادی بشر در تولید بیشتر با کار ثابت خلاصه می‌شده است. بدین دلیل است که انسان اقدام به گذاشتن بار بر پشت قاطر به جای پشت خود نمود و در ادامه چرخ، ارابه، راه‌آهن و کامیون موتوری را اختراع کرد. بدین دلیل است که انسان با استفاده از قوه ابتکار خود صدهزار اختراع را برای صرفه‌جویی در کار به وجود آورد.

این همه آنقدر ابتدایی است که اگر از جانب آنان که شعارهای جدید را وضع و شایع می‌سازند، مرتباً به دست فراموشی سپرده نمی‌شد، انسان از تکرارش از شرم سرخ می‌گشت. اگر این اصل اول از منظر ملی تبیین شود، بدان معنی است که هدف واقعی ما به حداکثر رساندن تولید است. برای تحقق این هدف، اشتغال کامل یعنی فقدان بیکاریِ ناخواسته به یک محصول فرعی اجتناب‌ناپذیر تبدیل می‌شود. اما تولیدْ هدف و اشتغالْ تنها وسیله

است. نمی‌توانیم همواره کاملترین تولید را بدون اشتغال کامل داشته باشیم. اما می‌توانیم با سهولتِ بسیار اشتغال کامل بدون تولید کامل داشته باشیم.

قبائل بدوی برهنه‌اند و غذایشان فقیرانه و مسکن‌شان حقیرانه است، اما گرفتار بیکاری نیستند. چین و هند در مقایسه با خود ما فقیرترند، اما مشکل اصلی که از آن رنج می‌برند، روشهای ابتدایی تولید (در عین حال علت و معلول کمبود سرمایه) و نه بیکاری است. تحقق هیچ هدفی آسانتر از اشتغال کامل نیست، مشروط بر آنکه از هدفِ تولیدِ کامل منفک و خود به مثابه هدف تلقی شود. هیتلر با برنامه تسلیحاتی عظیم خود اشتغال کامل فراهم آورد. جنگ برای همه ملتهای درگیر در آن اشتغال کامل فراهم می‌آورد. در آلمان، بردگان از اشتغال کامل برخوردار بودند. زندانها و زندانیان هم‌زنجیر اشتغال کامل دارند. اجبار همیشه می‌تواند اشتغال کامل ایجاد نماید.

اما قانون‌گذاران شما لوایح اشتغال کامل و نه لوایح تولید کامل را به مجلس می‌برند. حتی کمیته‌های اصحاب تجارت تشکیل «کمیسیون ریاست جمهوری برای اشتغال کامل» نه برای تولید کامل، یا حتی برای اشتغال کامل و تولید کامل را توصیه کرد. همه جا وسائل تحقق هدف ایجاد می‌گردد، ولی خودِ هدف فراموش می‌شود.

دستمزد و اشتغال به گونه‌ای مورد بحث قرار می‌گیرند که گویی رابطه‌ای با بهره‌وری و بازده ندارند. بر پایه این فرض که مقدار ثابتی کار هست که باید انجام شود، به این نتیجه می‌رسند که هفته‌ای سی ساعت کار اشتغال بیشتری ایجاد می‌کند و بنابراین بر هفته‌ای چهل ساعت کار ترجیح دارد. صد رویه استخدام زائد از جانب اتحادیه‌های کارگری با سردرگمی تحمل می‌شود. وقتی پتریو[1] نامی ایستگاه رادیویی را تهدید

1. Petrillo

می‌کند که در صورت عدم استخدام نوازنده به تعداد دو برابر تعداد مورد نیاز، آن را به تعطیلی خواهد کشاند، از جانب مردم مورد حمایت قرار می‌گیرد؛ زیرا در هر حال تنها در پی ایجاد اشتغال است. وقتی ما خودمان «اداره امور طرحهای عام‌المنفعه» داشتیم، آن را نشانه ذکاوت مدیرانی می‌دانستیم که طرحهایی برای استخدام بیشترین تعداد افراد در رابطه با ارزش کار انجام‌شده در سر داشتند؛ به عبارت دیگر، نیروی کار در آن کمترین کارآیی را داشت.

بسیار بهتر بود اگر انتخاب ما این بود (که البته این نیست): داشتن حداکثر تولید در کنار بخشی از جمعیت که در عین بطالت با اعانه آشکار معاش‌شان تأمین می‌گردد و نه داشتن «حداکثر اشتغال» همراه با این همه اشکال مخفی استخدام زائد که تولید را ناسازمان ساخته است. پیشرفت تمدن به معنی کاهش اشتغال و نه افزایش آن بوده است. این بدان دلیل است که به عنوان یک ملت توانسته‌ایم در عمل کار کودکان را کنار بگذاریم، ضرورت کار را برای بسیاری از افراد کهنسال از بین ببریم و اشتغال را برای میلیونها زن غیرضروری سازیم. بخش کوچکتری از جمعیت آمریکا، در مقایسه با مثلاً چین یا روسیه، نیاز به کارکردن دارند. سؤال واقعی این نیست که آیا ۵۰ میلیون یا ۶۰ میلیون شغل در سال ۱۹۵۰ در آمریکا وجود خواهد داشت، بلکه چه مقدار تولید خواهیم کرد و در پی آن سطح زندگی ما چگونه خواهد بود؟ هر چه مقداری که برای توزیع داریم بیشتر باشد، مسأله توزیع که امروزه این همه بر آن تأکید می‌شود آسان‌تر حل می‌شود.

ما می‌توانیم اندیشه خود را ایضاح نماییم مشروط بر آنکه تأکید اصلی‌مان را بر شالوده آن بگذاریم، یعنی بر سیاستهایی که تولید را به حداکثر می‌رساند.



فصل یازدهم

«تعرفه‌ها» از که حمایت می‌کنند؟

ذکر سیاستهای اقتصادی دولتها در اکناف جهان با این قصد انجام می‌گیرد که باعث شود پژوهشگر جدیِ اقتصاد دستهای خود را مأیوسانه بالا ببرد. احتمالاً می‌پرسد: وقتی اندیشه مردم و سیاستهای واقعی دولتها در همه چیزهای مرتبط با روابط بین‌الملل مسلماً هنوز به آدام اسمیت نرسیده است، در بحث پیرامون اصلاح و پیشبرد نظریه اقتصاد چه معنای موجهی می‌تواند وجود داشته باشد؟ زیرا سیاستهای امروزی تعرفه و تجارت نه تنها به‌قدر قرنهای هفدهم و هجدهم بد است که در حدی خارج از قیاس بدتر نیز هست. دلایل واقعی وجود آن تعرفه‌ها و دیگر موانع تجاری همان است و دلائلی که بدانها تظاهر می‌شود نیز همان است.

در صد و هفتاد سالی که از انتشار ثروت ملل می‌گذرد، موضوع تجارت آزاد هزاران بار مطرح گردیده است، اما شاید هرگز با سادگی و صراحتی بیش از کتاب فوق بیان نگردیده باشد. اسمیت این موضوع را کلاً

بر یک پیشنهاد بنیادین استوار ساخت: «در هر کشور نفع بخش عمدهٔ مردم همیشه در آن بوده و باید باشد که هر چه را می‌خواهند، از آنانی بخرند که آن را ارزان‌تر می‌فروشند.» اسمیت ادامه داد: «این پیشنهاد آنقدر آشکار است که هر زحمتی برای اثبات آن مضحک به نظر می‌رسد؛ به علاوه اگر مغلطه‌پردازیهای بازرگانان و تولیدکنندگان ذینفع عقل سلیم بشر را سردرگم نساخته بود، هرگز نمی‌شد در مورد آن تردیدی به خود راه داد.»

از دیدگاهی دیگر، تجارت آزاد جنبه‌ای از تخصص در کار به حساب می‌آمد:

این قاعده کلی هر رئیس دوراندیش خانواده است که هرگز نکوشد در خانه چیزی را تهیه کند که تهیه‌اش از خرید آن بیشتر هزینه داشته باشد. خیاط نمی‌کوشد کفش خود را بدوزد، بلکه آنها را از کفش‌فروش می‌خرد. کفش‌فروش نمی‌کوشد لباس خود را بدوزد، بلکه آن را از خیاط می‌خرد. زارع نمی‌کوشد هیچ‌یک از آن دو را بدوزد، بلکه از دوزندگان آنها استفاده می‌کند. همه آنها نفع خود را در آن می‌بینند که صنعت خود را در راهی به‌کار گیرند که در آن نسبت به همسایه‌شان مزیتی دارند و با بخشی از محصولشان یا به عبارتی دیگر با بهای بخشی از آن هر آنچه را نیاز دارند، بخرند. هرگز نمی‌توان چیزی را که در اداره امور هر خانواده خصوصی دوراندیشی شمرده می‌شود، در اداره یک مملکت بزرگ ابلهانه دانست.

اما چه چیزی مردم را به این فرض سوق داد که چیزی که در اداره امور هر خانواده خصوصی دوراندیشی تلقی می‌شد، می‌تواند در یک مملکت بزرگ ابلهانه باشد؟ شبکه کاملی از خطاها که بشر هنوز نتوانسته خود را از آن رها سازد. و در رأس آنها، همان خطای اصلی است که کتاب حاضر با آن سروکار دارد. و آن تنها توجه به تأثیرات فوری یک تعرفه بر

گروههای خاص و غفلت از بررسی تأثیرات درازمدت آن بر کل جامعه است.

۲

یک تولیدکنندهٔ آمریکاییِ بلوز پشمی به کنگره یا به وزارت خارجه می‌رود و به کمیته یا مقامات ذینفع می‌گوید که برداشتن یا کاهش تعرفه بلوز بریتانیایی یک مصیبت ملی است. او در حال حاضر بلوزهای خود را به مبلغ هر یک ۱۵ دلار می‌فروشد؛ اما تولیدکنندگان بریتانیایی می‌توانند بلوزهایی با همان کیفیت را در اینجا به قیمت هر یک ۱۰ دلار بفروشند. بنابراین ۵ دلار عوارض لازم است تا او کسب‌وکار خود را حفظ کند. البته او تنها به خود فکر نمی‌کند، بلکه به هزار نفر مرد و زنی که در استخدام دارد و به مردمی که پول خرج‌شدهٔ کارگرانش به نوبه خود برایشان ایجاد اشتغال می‌کند. اگر آنها را اخراج کند، موجب بیکاری و کاهش قدرت خرید خواهد شد که به همه جا گسترده می‌شود. و در صورتی که بتواند ثابت کند که اگر تعرفه برداشته شود یا کاهش یابد، در واقع اجباراً کسب‌وکار خود را از دست می‌دهد، گنگره استدلال او را علیه آن اقدام قانع‌کننده تلقی می‌نماید.

اما خطا ناشی از آن است که تنها این تولیدکننده و کارکنانش و یا تنها صنعت بلوز آمریکا مورد بررسی قرار می‌گیرد. خطا ناشی از توجه تنها به نتایجی است که فوری دیده می‌شود، و غفلت از نتایجی است که دیده نمی‌شود؛ زیرا مانع دیده‌شدنشان می‌شوند.

لابی حمایت تعرفه‌ای دائماً استدلالهایی را مطرح می‌کند که از نظر واقعی درست نیستند. اما بیایید فرض کنیم که حقایق در این مورد دقیقاً همان‌گونه باشد که تولیدکننده بلوز بیان داشته است. بیایید فرض کنیم که

تعرفه ۵ دلار برای هر بلوز برای حفظ کسب‌وکار او و ایجاد اشتغال برای کارگرانش در تولید بلوز لازم باشد.

ما عمداً نامناسب‌ترین مثال رفع تعرفه را انتخاب کردیم. ما در جهت تحمیل تعرفه جدید به منظور ایجاد صنعتی جدید استدلال نکردیم، ما برای حفظ تعرفه‌ای استدلال کردیم که پیش از این صنعتی را به وجود آورده و نمی‌توان آن را بدون آسیب به اشخاص حذف نمود.

تعرفه برداشته می‌شود؛ تولیدکنندهٔ کسب‌وکار خود را از دست می‌دهد؛ هزار کارگر بیکار می‌شوند؛ تاجران خاصی که مشتریان آنها بودند، صدمه می‌بینند. این نتیجه فوریی است که به چشم می‌آید. اما نتایجی هم هست که اگرچه پیگیری‌شان بسیار دشوارتر است، اما فوریت و واقعیت‌شان کمتر نیست. حالا می‌توان بلوزهایی را که سابقاً هر یک ۱۵ دلار قیمت داشت، به بهای هر یک ۱۰ دلار خرید. حالا مصرف‌کننده می‌تواند بلوزی با همان کیفیت را با پول کمتر یا بلوزی بسیار بهتر را با همان پول خریداری کند. اگر بلوزی با همان کیفیت را بخرند، نه تنها بلوز را دارند، که ۵ دلار هم برای خرید چیزی دیگر برایشان می‌ماند که در شرایط قبلی آن را نداشتند. با ۱۰ دلاری که برای بلوز وارداتی می‌پردازند، به ایجاد اشتغال در صنعت بلوز انگلستان کمک می‌کنند، همان‌طور که بدون تردید تولیدکننده آمریکایی پیش‌بینی کرده بود. با ۵ دلار باقی‌مانده به ایجاد اشتغال در تعدادی از سایر صنایع ایالات متحده کمک می‌کنند.

اما این آخرین نتیجه نیست. با خرید بلوز انگلیسی آنها دلاری برای خرید کالاهای آمریکایی در اینجا در اختیار انگلستان قرار می‌دهند. در حقیقت، این تنها راهی است که نهایتاً بریتانیا می‌تواند از این دلارها استفاده کند (البته اگر بتوانم اینجا پیچیدگیهایی مانند تبادل چندجانبه، وام، اعتبار،

حرکت طلا و غیرآن را نادیده بگیرم که تغییری هم در نتیجه نهایی ایجاد نمی‌کند). از آنجا که ما به بریتانیاییها امکان داده‌ایم بیشتر به ما بفروشند، آنها حالا قادرند بیشتر از ما بخرند. در حقیقت آنها نهایتاً مجبورند بیشتر از ما بخرند، البته اگر قرار نباشد تتمه دلار آنها تا ابد بی‌استفاده باقی ماند. بنابراین در نتیجهٔ اجازه ورود به کالای بیشتر از بریتانیا، باید کالای آمریکایی بیشتری صادر نماییم. اگرچه حالا افراد کمتری در استخدام صنعت بلوز آمریکایی هستند، اما افراد بیشتری مثلاً در استخدام صنعت خودرو یا ماشین لباسشویی آمریکایی هستند که اشتغال بسیار کارآمدتری هم دارند. در نتیجه نهایی، اشتغال آمریکایی کاهش نیافته؛ اما در نتیجه نهایی، تولید آمریکا و بریتانیا افزایش یافته است. در هر دو کشور، نیروی کار به جای اجبار به انجام کارهایی که در انجام آنها ناکارآمد است، اشتغال کاملتری در انجام همان کارهایی دارد که آنها را بهتر انجام می‌دهد. در هر دو کشور، مصرف‌کننده داراتر است. آنها می‌توانند آنچه را می‌خواهند، در آنجایی بخرند که آن را ارزان‌تر می‌یابند. بلوز بهتری به مصرف‌کننده آمریکایی عرضه می‌شود و خودرو و لباسشویی بهتری به مصرف‌کننده بریتانیایی عرضه می‌شود.

۳

حال بیایید از آن طرف به موضوع بنگریم و تأثیر تحمیل تعرفه را در وهله اول مشاهده کنیم. فرض کنیم که تعرفه‌ای بر کالاهای بافته خارجی وجود نداشته و آمریکاییان به خرید بلوز خارجی بدون عوارض عادت کرده باشند، و آنگاه این استدلال مطرح شده که با تحمیل ۵ دلار عوارض بر بلوز، می‌توانیم صنعت تولید بلوز به وجود آوریم.

این استدلال در حد طرح، از منظر منطق هیچ اشکالی ندارد.

بدین ترتیب، می‌توان قیمت بلوزهای بریتانیایی را برای مصرف‌کننده آمریکایی آنقدر بالا کشاند که سازنده آمریکایی ورود به کسب‌وکار بلوز را سودمند بیابد. اما مصرف‌کنندگان آمریکایی مجبور می‌شوند که به این صنعت یارانه بدهند. در حقیقت، با هر بلوز آمریکایی که می‌خرند، مجبورند مالیاتی برابر ۵ دلار بپردازند که ضمن قیمت بالاتر توسط صنعت جدید بلوز از آنها وصول می‌شود.

آمریکاییانی که پیشتر در استخدام صنعت بلوز نبوده‌اند، حالا به استخدام صنعت بلوز درمی‌آیند. تا اینجا درست است. اما افزایش خالصی در صنعت کشور یا اشتغال کشور واقع نخواهد شد. از آنجا که مصرف‌کننده باید ۵ دلار بیشتر برای بلوزی با همان کیفیت بپردازد، همان مقدار کمتر پول برایش می‌ماند تا برای خرید چیزهای دیگر صرف کند. او باید در جایی دیگر خرجهای خود را به میزان ۵ دلار کاهش دهد. برای آنکه یک صنعت بتواند رشد کند یا به وجود آید، صد صنعت دیگر باید کوچک شوند. برای آنکه ۲۰ هزار نفر در صنعت بلوز استخدام شوند، در جاهای دیگر ۲۰ هزار نفر کمتر استخدام می‌شوند.

اما صنعت جدید در برابر دید ماست. تعداد کارکنان آن، پولِ سرمایه‌گذاری‌شده در آن و ارزش بازار محصول آن از منظر دلار به‌سادگی قابل محاسبه است. همسایگان می‌توانند کارگران صنعت بلوز را ببینند که همه‌روزه به کارخانه می‌روند و می‌آیند. نتیجهٔ مطلوب و مستقیم خواهد بود. اما کاهش صد صنعت دیگر و از دست رفتن ۲۰ هزار شغل دیگر در جایی دیگر به‌سادگی مشهود نیست. حتی برای زیرکترین آماردانان هم ممکن نیست که بداند بدان دلیل که مصرف‌کنندگان باید برای بلوز خود بیشتر بپردازند، دقیقاً چه تعداد شغل دیگر از دست رفته است، دقیقاً چند نفر مرد و زن از هر صنعت خاص اخراج شده‌اند، دقیقاً چه مقدار

کسب‌وکار در هر صنعت خاص از بین رفته است؛ زیرا ضرری که میان همه دیگر فعالیتهای تولیدی کشور گسترده شده برای هر یک از آنها نسبتاً ناچیز خواهد بود. برای هیچ‌کس ممکن نیست که بداند اگر هر مصرف‌کننده اجازه داشت ۵ دلار خود را نگه دارد، دقیقاً چقدر از آن را خرج می‌کرد. بنابراین جمع زیادی از مردم احتمالاً گرفتار این توهم بصری می‌شوند که صنعت جدید هزینه‌ای نداشته است.

۴

توجه به این نکته مهم است که تعرفه جدیدِ بلوز موجب افزایش دستمزدها در آمریکا نمی‌شود. اما مطمئناً آمریکاییان را قادر خواهد ساخت که با دستمزدی برابرِ سطح متوسط دستمزد در آمریکا (برای کارگرانی با همان مهارت) در صنعت بلوز کار کنند، به جای آنکه مجبور باشند در آن صنعت در سطح دستمزدهای بریتانیا به رقابت بپردازند. اما در نتیجه عوارض، کلاً افزایشی در دستمزد آمریکا واقع نمی‌شود؛ زیرا همان‌طور که دیدیم، افزایش خالصی در تعداد شغلهای ایجادشده، افزایشی در تقاضا برای کالاها و افزایشی در بهره‌وری کارگر وجود ندارد. در حقیقت، بهره‌وری کارگر در نتیجه این تعرفه کاهش می‌یابد.

و این ما را به تأثیر واقعی دیوار تعرفه‌ای سوق می‌دهد. موضوع تنها این نیست، همه دستاوردهای مرئیِ آن در نتیجه ضررهای نه چندان بدیهی، اما در همان حد واقعی خنثی می‌گردد. در حقیقت، نتیجهٔ آن ضرر خالص برای کشور است؛ زیرا برخلاف قرنها تبلیغاتِ افراد ذینفع و سرگشتگی افراد بی‌غرض، تعرفه به کاهش سطح دستمزد آمریکا می‌انجامد.

بیایید با وضوح بیشتر ببینیم چگونه این کار را می‌کند. دیدیم در نتیجه

مبلغ اضافی که مصرف‌کننده برای کالای برخوردار از حمایت تعرفه‌ای می‌پردازد، درست همان مقدار پولِ کمتر برایش باقی می‌ماند تا با آن همه دیگر کالاها را بخرد. در اینجا سود خالصی برای کل صنعت وجود ندارد. اما در نتیجهٔ مانع مصنوعی ایجادشده در مقابل کالاهای خارجی، نیروی کار، سرمایه و زمین آمریکایی از کاری که می‌توانند با کارایی بیشتر انجام دهد، به سوی کاری که با کارایی کمتر انجام می‌دهد، منحرف می‌گردد. بنابراین در نتیجهٔ دیوار تعرفه، بهره‌وری کارگر و سرمایه آمریکا کاهش می‌یابد.

حال اگر از دید مصرف‌کننده به آن بنگریم، متوجه می‌شویم که او با پولش کمتر می‌تواند بخرد. از آنجا که باید برای بلوز و دیگر کالاهای مورد حمایت بیشتر بپردازد، می‌تواند از همه چیزهای دیگر کمتر بخرد. بنابراین قدرت خرید کلیِ درآمد او کاهش یافته است. اینکه آیا تأثیر خالص تعرفهٔ پایین آوردن دستمزد پولی یا افزایش قیمت پولی باشد، به سیاستهای پولیی بستگی خواهد داشت که در پیش گرفته می‌شود؛ اما چیزی که روشن است، آنکه اگرچه ممکن است تعرفه در صنایع مورد حمایتْ دستمزد را به بیش از آنچه می‌بود افزایش دهد، اما در نتیجه نهایی وقتی همه شغلها مورد توجه قرار گیرند، موجب کاهش دستمزدها می‌گردد.

تنها ذهنهای فاسدشده بر اثر نسلها تبلیغات گمراه‌کننده می‌تواند این نتیجه‌گیری را تناقض‌آمیز بداند. از سیاستِ استفادهٔ عمدی از منابع سرمایه‌ای و نیروی انسانی‌مان به شیوه‌هایی ناکارآمدتر از آنچه درباره استفاده از آنها می‌دانیم، چه نتیجه دیگری می‌توانیم انتظار داشته باشیم؟ از ایجاد عمدی موانع مصنوعی برای تجارت و حمل‌ونقل چه نتیجه دیگری می‌توانیم انتظار داشته باشیم؟

ایجاد دیوارهای تعرفه‌ای همان اثری را دارد که ایجاد دیوارهای

واقعی. نکته قابل توجه آنکه طرفداران نظام حمایتی عادتاً از زبان رویارویی و جنگ استفاده می‌کنند. آنها از «دفع تهاجم» محصولات خارجی سخن به میان می‌آورند. و ابزارهایی که در حوزه مالی پیشنهاد می‌کنند، همانند ابزارهای رزمگاه است. موانع تعرفه‌ای که برای دفع این تهاجم برپا می‌شود، مانند تله‌های تانک، سنگرها، و موانع خاردارِ ایجاد شده برای دفع یا کُند کردن تلاش تهاجمی ارتش خارجی است.

و درست همان‌طور که ارتش خارجی باید ابزارهای گرانبهاتری مانند تانکهای بزرگتر، مین‌یابها، واحدهای مهندسی برای قطع سیمها، گُداریابی در رودها و ایجاد پل برای فائق آمدن بر آن موانع به کار گیرد، برای فائق آمدن بر موانع تعرفه‌ای نیز باید وسائل حمل‌ونقل گرانتر و کارآمدتری ایجاد شود. از یک سو می‌کوشیم هزینه حمل‌ونقل میان انگلستان و آمریکا یا کانادا و ایالات متحده را با ساخت کشتی‌های سریعتر و کارآمدتر، جاده‌ها و پلهای بهتر، لکوموتیوهای بهتر و کامیونهای بهتر کاهش دهیم. از سوی دیگر، با تعرفه‌هایی که حمل‌ونقل کالاها را از منظر اقتصادی دشوارتر از قبل می‌سازد، این سرمایه‌گذاری در حمل‌ونقلِ کارآمدتر را خنثی می‌کنیم. ما کاری می‌کنیم که هزینه حمل‌ونقل بلوز یک دلار کاهش یابد و آنگاه برای جلوگیری از ارسال بلوز تعرفه را دو دلار افزایش می‌دهیم. با کاهش هزینه حمل‌ونقل به‌طوری که با سود قابل انجام باشد، ارزش سرمایه‌گذاری در کارآیی حمل‌ونقل را کاهش می‌دهیم.

۵

تعرفه را وسیله‌ای برای نفع رساندن به تولیدکننده به هزینه مصرف‌کننده تعریف می‌کنند. به یک معنی این تعریف درست است.

کسانی که از آن طرفداری می‌کنند، تنها به منافع تولیدکننده فکر می‌کنند که فوراً از عوارض خاص ذیربط برخوردار می‌شود. آنها منافع مصرف‌کننده را فراموش می‌کنند که با اجبار به پرداخت این عوارض بلافاصله متضرر می‌گردد؛ اما تلقی موضوع تعرفه بدین شکل اشتباه است که گویی موجد تقابلی است میان منافع تولیدکننده به مثابه یک واحد و منافع مصرف‌کننده به مثابه یک واحد دیگر. درست است که تعرفه فی‌نفسه به همه مصرف‌کنندگان آسیب می‌رساند، اما درست نیست که فی‌نفسه برای همه تولیدکنندگان نافع است. برعکس، همان‌طور که دیده‌ایم، تعرفه، به هزینه همه دیگر تولیدکنندگان آمریکایی و به‌خصوص دارندگان بازار صادراتی بالقوه بزرگ، به تولیدکننده مورد حمایت کمک می‌کند.

شاید می‌توانیم این نکته اخیر را با مثالی مبالغه‌آمیز روشن سازیم: فرض کنید دیوار تعرفه‌مان را آنقدر بلند بسازیم که به مانعی مطلق تبدیل شود و اصلاً هیچ وارادتی از خارج انجام نگیرد. فرض کنید در نتیجه این کار، قیمت بلوز در آمریکا تنها ۵ دلار بالا رود. در آن صورت مصرف‌کنندگان آمریکایی، بدان دلیل که باید برای بلوز ۵ دلار بیشتر بپردازند، در هر یک از صد صنعت دیگر آمریکا به طور متوسط پنج سنت کمتر خرج خواهند کرد. (ارقام تنها برای نشان دادن یک اصل انتخاب شده‌اند: البته این‌گونه توزیع متقارنِ ضرر وجود نخواهد داشت؛ به علاوه، صنعت بلوز خود بدون تردید به دلیل حمایت از دیگر صنعت‌ها صدمه خواهد دید. اما عجالتاً می‌توان این پیچیدگیها را کنار گذاشت).

حالا بدان دلیل که صنایع خارجی بازار خود را در آمریکا کاملاً منقطع می‌یابند، ارزی به صورت دلار به دست نخواهند آورد، و بنابراین اساساً قادر به خرید کالاهای آمریکایی نخواهند بود. در نتیجهٔ این وضع، صنایع آمریکا به نسبتِ مستقیمِ فروشی که قبلاً در خارج داشتند، آسیب خواهند

دید. آنهایی که در وهله اول بیشترین صدمه را خواهند دید، صنایعی مانند تولیدکنندگان پنبه خام، تولیدکنندگان مس، سازندگان چرخ‌خیاطی، ماشینهای کشاورزی، ماشین تحریر و غیره خواهند بود. دیوار بلندتری از تعرفه که ممانعتی نباشد، نتایجی از همین نوع را به بار خواهد آورد، اما تنها به میزانی کمتر.

بنابراین تأثیر تعرفهٔ تغییر ساختار تولید در آمریکاست. تعرفه تعداد شغلها، نوع شغلها و اندازه نسبی یک صنعت را در مقایسه با دیگری دگرگون می‌سازد. تعرفه صنایعی را که در آنها نسبتاً ناکارآمدیم بزرگتر و صنایعی را که در آنها نسبتاً کارآمدیم کوچکتر می‌سازد و بنابراین، تأثیر خالص آن کاهش کارآیی آمریکا و نیز کاهش کارآیی در کشورهایی است که در غیر این صورت با آنها دادوستد بیشتری می‌داشتیم.

در درازمدت، به رغم کوهی از استدلالهای موافق و مخالف، تعرفه فاقد موضوعیت در مسأله اشتغال است. (درست است که تغییرات ناگهانی تعرفه به بالا یا به پایین می‌تواند موجب بیکاری موقت باشد زیرا به‌ناچار تغییرات متناظری را در ساختار تولید ایجاد می‌کند. این‌گونه تغییرات ناگهانی حتی ممکن است موجب رکود شود.) اما تعرفه در مسأله دستمزد فاقد موضوعیت نیست. تعرفه در درازمدت همیشه دستمزد واقعی را کاهش می‌دهد؛ زیرا کارآیی، تولید و ثروت را کاهش می‌دهد.

بدین ترتیب همه خطاهای اصلی تعرفه از آن خطای اصلیی نشأت می‌گیرد که دل‌مشغولی کتاب حاضر است. این خطاها نتیجهٔ نگریستن تنها به تأثیرات فوری یک نرخ تعرفه بر یک گروه از تولیدکنندگان و فراموش کردن تأثیرات درازمدت بر همه مصرف‌کنندگان و نیز بر همه دیگر تولیدکنندگان است.

(من می‌شنوم که برخی از خوانندگان می‌پرسند: «چرا این مشکل را

با برخوردار ساختن همه تولیدکنندگان از حمایت تعرفه‌ای حل نمی‌کنند؟»
اما اینجا خطا آن است که تعرفه نمی‌تواند به یک شکل به تولیدکنندگان کمک نماید، و اساساً نمی‌تواند به همه تولیدکنندگان داخلی که پیشتر بر تولیدکنندگان خارجی «در فروش پیشی گرفته‌اند» کمک کند: این تولیدکنندگانِ کارآمد به‌ناچار از انحراف قدرت خرید ناشی از تعرفه آسیب می‌بینند.)

۶

در موضوع تعرفه باید این نکته آخر را با دقت در ذهن داشته باشیم. این همان دقتی است که در بررسی تأثیر ماشینها ضروری یافتیم. انکار اینکه تعرفه برای صاحبان منافع خاص نفع دارد، یا دست‌کم می‌تواند نفع داشته باشد، بی‌فایده است. درست است، تعرفه به قیمت ضرر همه دیگران، برای آنان نفع دارد. به‌راستی برای آنها نفع دارد. اگر تنها یک صنعت بتواند از حمایت برخوردار گردد، در حالی که مالکان و کارگران آن در همه چیزهای دیگری که می‌خرند از منافع تجارت آزاد برخوردار می‌شوند، آن صنعت منتفع می‌گردد، حتی در جمع نهایی؛ اما وقتی برای شمول دیگران در برکات تعرفه تلاش می‌شود، حتی اشخاص شاغل در صنایع مورد حمایت، هم به عنوان تولیدکننده و هم مصرف‌کننده، در نتیجه حمایت از اشخاص دیگر صدمه می‌بینند و در نهایت ممکن است حتی در نتیجه نهایی، نسبت به وقتی که نه آنها و نه هیچ‌کس دیگر از حمایت برخوردار نبود، نادارتر باشند.

اما نباید امکان آن را که این تعرفه‌ها گروههای خاصی را منتفع سازد، انکار کنیم؛ همان‌طور که حامیان مشتاق تجارت آزاد اغلب چنین کرده‌اند؛ مثلاً نباید تظاهر کنیم که کاهش تعرفه‌ها به همه کمک کرده و

به هیچ‌کس صدمه نمی‌زند. درست است که نتیجه نهاییِ کاهش تعرفه‌ها کمک به کشور است، اما در این میان اشخاصی هم صدمه می‌بینند. گروههایی که پیشتر از حمایت بسیار برخوردار بوده‌اند، آسیب می‌بینند. در حقیقت، این یکی از دلایل آن است که ایجاد این‌گونه صاحبان منافع حمایتی در اصل خوب نیست. اما وضوح و صداقتِ فکر، ما را بر آن می‌دارد که ببینیم و اعتراف کنیم که برخی صنایع حق دارند بگویند که رفع تعرفه از محصولاتشان آنها را از کسب‌وکار بیرون انداخته و کارگرانشان را (حداقل موقتاً) به بیکاری کشانده است. و اگر کارگرانشان تخصصی کسب نموده باشند، حتی ممکن است برای همیشه یا تا وقتی که در نهایت مهارتی برابر را فراگیرند، صدمه ببینند. در تشریح تأثیرات تعرفه‌ها، همانند تشریح تأثیرات ماشینها، باید بکوشیم که همه تأثیرات اصلی را بر همه گروهها هم در کوتاه‌مدت و هم در درازمدت مد نظر قرار دهیم.

به عنوان تکمله‌ای بر این فصل، باید اضافه کنم که این استدلال علیه همه تعرفه‌ها نیست، از جمله عوارضی که اساساً برای کسب درآمد یا برای بقای صنایع ضروری برای جنگ وصول می‌شود؛ همچنین علیه همه مباحثات مدافع تعرفه نیست. این استدلال فقط متوجه این خطاست که تعرفه در نتیجه نهایی «ایجاد اشتغال می‌کند»، «دستمزدها را افزایش می‌دهد» یا «سطح زندگی آمریکاییان را حفظ می‌نماید». تعرفه هیچ‌کدام از این کارها را نمی‌کند و در حدی که به دستمزدها و سطح زندگی مربوط است، در جهت مخالف عمل می‌کند؛ اما بررسی وضع عوارض برای سایر مقاصد ما را از موضوع فعلی‌مان دور می‌سازد.

همچنین نیازی به بررسی تأثیر سهمیه‌های وارداتی، کنترل ارز، دوجانبه‌گرایی و دیگر ابزارها بر کاهش، انحراف یا ممانعت از تجارت

بین‌المللی نیست. این‌گونه ابزارها در مجموع همان تأثیرِ تعرفه‌های بالا یا تعرفه‌های ممانعتی و اغلب تأثیراتی بدتر از آنها را دارند. آنها موضوعات غامض‌تری را پیش می‌آورند، اما نتایج خالص آنها را می‌توان از طریق همان نوع استدلال که هم‌اینک در قبال موانع تعرفه‌ای اعمال نمودیم، تشریح نمود.

فصل دوازدهم

تلاش برای صادرات

اشتیاق بیمارگونه برای صادرات، تنها چیزی است که بر ترس بیمارگونه از واردات که گریبانگیر همه کشورهاست، پیشی می‌گیرد. از دیدگاه منطقی درست است، هیچ چیز نمی‌تواند ناسازگارتر از آن باشد. واردات و صادرات باید در درازمدت با هم برابر باشند (با توجه به معنای موسع آن که در عین حال اقلام «نامرئی» مانند درآمد توریسم و نیز هزینه حمل‌ونقل در اقیانوس را دربر می‌گیرد). این صادرات است که هزینه واردات را تأمین می‌کند و بر عکس. هر چه صادرات بیشتری داشته باشیم، باید واردات بیشتری داشته باشیم، مشروط بر آنکه انتظار داشته باشیم، پولی بابت صادرات به ما پرداخت شود. هر چه واردات ما کمتر باشد، صادراتی که می‌توانیم داشته باشیم، کمتر می‌شود. بدون واردات نمی‌توانیم صادراتی داشته باشیم؛ زیرا خارجیان وجهی ندارند که با آن کالاهای ما را بخرند. وقتی تصمیم می‌گیریم وارداتمان را کاهش دهیم، در حقیقت داریم تصمیم می‌گیریم که صادراتمان را نیز کاهش دهیم. وقتی تصمیم

می‌گیریم صادرات‌مان را افزایش دهیم، در واقع داریم تصمیم می‌گیریم که وارداتمان را افزایش دهیم.

دلیل این امر ساده است. یک صادرکنندهٔ آمریکایی کالاهای خود را به واردکنندهٔ بریتانیایی می‌فروشد و پول خود را به پوند دریافت می‌کند. اما او نمی‌تواند با پوند بریتانیا دستمزد کارگرانش را بپردازد، برای همسرش لباس بخرد یا بهای بلیت تئاتر را پرداخت نماید. برای همه این مقاصد او نیازمند دلار آمریکاست. بنابراین پوند بریتانیایی او برای او استفاده‌ای ندارد مگر آنکه خود از آن پوندها برای خرید کالاهای بریتانیایی استفاده کند یا آنها را به واردکننده آمریکایی بفروشد تا از آن برای خرید کالاهای بریتانیایی استفاده کند. هر کدام از این کارها را بکند، تا زمانی که به صادرکننده آمریکایی معادل همان مقدار واردات پرداخت نشود، معامله نمی‌تواند کامل شود.

اگر معامله با دلار آمریکا به جای پوند بریتانیا هم انجام شده بود، همین وضعیت وجود می‌داشت. واردکننده بریتانیایی نمی‌تواند به صادرکننده دلار بپردازد مگر آنکه یک صادرکننده بریتانیایی قبلاً در اینجا در نتیجهٔ فروشی به ما اعتباری به دلار ایجاد کرده باشد. خلاصه آنکه ارز خارجیْ معامله‌ای تهاتری است که در آن در آمریکا، بدهی دلاری خارجیان با اعتبار دلاری‌شان تصفیه می‌شود. در انگلستان بدهکاری خارجیان به پوند با بستانکاری‌شان به پوند تصفیه می‌شود.

دلیلی وجود ندارد که وارد جزئیات فنی همه این چیزهایی بشویم که در هر کتاب درسیِ خوب راجع به ارز خارجی قابل مطالعه است؛ اما باید خاطر نشان گردد که هیچ چیزِ ذاتاً اسرارآمیز در این مطالب نیست (به‌رغم آنکه اغلب در هاله‌ای از راز پیچیده شده است) و این اساساً با آنچه در تجارت خارجی اتفاق می‌افتد، تفاوتی ندارد. هر یک از ما نیز

برای کسب قدرت خرید باید چیزی را بفروشیم، حتی اگر برای بیشتر ما آن چیز خدماتمان و نه کالاهایمان باشد. تجارت داخلی نیز اساساً با تصفیهٔ چکها و دیگر مطالبات در برابر یکدیگر از طریق اتاقهای تهاتر انجام می‌گیرد.

درست است که طبق پایه بین‌المللی طلا گاهی اختلاف در موازنه واردات و صادرات با ارسال طلا تصفیه می‌شود. اما می‌توان آن را با ارسال پنبه، فولاد، ویسکی، عطر یا هر کالای دیگر نیز به‌خوبی تصفیه نمود. اختلاف اصلی آن است که تقاضا برای طلا تقریباً همواره قابل توسعه است (تا حدودی بدان علت که طلا را یک «پول» بین‌المللی نهایی و نه فقط یک کالای دیگر تلقی نموده و می‌پذیرند)، و ملتها موانع مصنوعی در راه دریافت طلا ایجاد نمی‌کنند؛ همان‌طور که در مسیر دریافت تقریباً هر چیز دیگر ایجاد می‌کنند. (از سوی دیگر، در سالهای اخیر مسیر ایجاد موانع در راه صدور طلا بیش از صدور هر چیز دیگر را در پیش گرفته‌اند؛ اما آن داستان دیگری است.)

حالا همان اشخاصی که هنگام طرح موضوع تجارت داخلی می‌توانند منطقی و معقول باشند وقتی به موضوع تجارت خارجی می‌رسند، می‌توانند در حدی باورناکردنی احساساتی و غیرمعقول گردند. در زمینه اخیر، آنها می‌توانند با جدیت از اصولی که اِعمال آنها را بر تجارت داخلی غیرمعقول می‌دانند، دفاع کنند یا به آنها رضایت دهند. یک مثالِ نمونه اعتقاد به آن است که دولت باید برای افزایش صادرات، وامهای سنگین به کشورهای خارجی بدهد، صرف‌نظر از آنکه احتمال تأدیه این وامها وجود دارد یا خیر.

البته شهروندان آمریکا باید اجازه داشته باشند با مسئولیت خودشان وجوه خود را در خارج به وام دهند. دولت نباید موانع خودخواهانه‌ای در

راه وام خصوصی به کشورهایی که با آنها در صلح هستیم، ایجاد نماید. ما باید تنها به دلایل انسان‌دوستانه، به مردمی که گرفتار مصیبت شدیدند یا در معرض خطر مرگ از گرسنگی قرار دارند، سخاوتمندانه کمک کنیم؛ اما باید همیشه به‌وضوح بدانیم که چه داریم می‌کنیم. اعانه دادن به ملتهای خارجی با تصور آنکه تجارتی زیرکانه تنها برای مقاصد خودخواهانه خود انجام می‌دهیم، عاقلانه نیست. این شیوه تنها ممکن است به سوءتفاهم و روابط بد در آینده منجر گردد.

اما در میان استدلالهایی که به نفع وامهای عظیم به خارج مطرح می‌گردد، همیشه یک خطا بدون تردید جایگاه برجسته‌ای را اشغال می‌کند. این خطا از این قرار است: حتی اگر نیمی (یا همه) وامی که به کشورهای خارجی پرداخت می‌کنیم، بد از آب درآید و تأدیه نگردد، این کشور هنوز به دلیل پرداخت آنها، داراتر است؛ زیرا انگیزه بزرگی برای صادرات ما ایجاد خواهد کرد.

این نکته باید بی‌درنگ بدیهی باشد که اگر وامهایی که به کشورهای خارجی پرداخت می‌کنیم تا آنها را قادر سازیم از کالاهای ما بخرند بازپرداخت نشود، در آن صورت داریم کالاهای‌مان را دور می‌ریزیم. هیچ کشوری نمی‌تواند با دور ریختن کالاهایش ثروتمند شود. فقط می‌تواند خود را فقیرتر سازد.

هیچ کس در این قضیه وقتی بر افراد خصوصی اِعمال می‌شود، تردیدی ندارد. اگر یک شرکت خودروسازی ۱۰۰۰ دلار برای خرید خودرویی به آن مبلغ وام دهد و وام بازپرداخت نشود، شرکت خودروسازی بدان دلیل که خودرو را «فروخته است»، داراتر نیست. تنها مبلغی را که برای ساخت خودرو هزینه کرده، از دست داده است. اگر ساخت خودرو ۹۰۰ دلار تمام شود، و تنها نیمی از وام بازپرداخت شود، در آن صورت شرکت به اندازه

۹۰۰ منهای ۵۰۰ دلار یعنی مبلغ خالص ۴۰۰ دلار ضرر کرده است. این شرکت در دادوستد خود چیزی را که در وام لاوصول از دست داده، جبران نکرده است.

اگر این گزاره وقتی در مورد شرکت خصوصی اعمال می‌شود اینقدر آسان است، چرا وقتی در مورد یک کشور اعمال می‌گردد، مردم به‌ظاهر هوشمند در برابرش سردرگم می‌شوند؟ دلیلش این است که در این مورد موضوع باید در ذهن و با عبور از چند مرحلهٔ بیشتر پیگیری شود. در واقع ممکن است یک گروه برخوردار شود، حال آنکه بقیه ما ضرر می‌دهیم.

این درست است که مثلاً بگوییم شاید اشخاصی که انحصاراً یا اساساً در کار صادرات فعالیت می‌کنند، در نتیجه وامهای لاوصولی که در خارج پرداخته‌اند، در جمع نهایی منتفع شوند. ضرر ملی در این معامله مسلم است؛ اما ممکن است به شکلی توزیع شود که پیگیری آن دشوار باشد. وام‌دهندگان خصوصی ضررهایشان را خودشان مستقیماً می‌گیرند. ضرر ناشی از وامهای دولتی در نهایت از افزایش مالیات تحمیلی بر همه پرداخت می‌گردد؛ ولی ضررهای غیرمستقیم فراوانی هم هست که در نتیجه تأثیر این ضررهای مستقیم بر اقتصاد پدید آمده است.

وامهای خارجی تأدیه‌نشده در درازمدت به کسب‌وکار و اشتغال در آمریکا صدمه می‌زند، بدون آنکه کمکی به آن بکند؛ زیرا در ازای هر دلار اضافی در دست خریداران خارجی برای خرید کالاهای آمریکایی، خریداران داخلی در نهایت یک دلار کمتر دارند. بنابراین کسب‌وکارهایی که بر تجارت داخلی اتکا دارند، در درازمدت به همان اندازهٔ کمک ارائه‌شده به صادرات صدمه می‌بینند. حتی بسیاری از شرکتهایی که تجارت صادراتی انجام داده‌اند، در جمع نهایی متضرر می‌شوند؛ مثلاً

شرکتهای خودروسازی آمریکا پیش از جنگ حدود ۱۰ درصد تولیدشان را در بازار خارجی می‌فروختند. برای آنها دو برابر ساختن فروش‌شان در خارج در نتیجه وامهای خارجیِ لاوصول نفعی نداشت؛ زیرا به دلیل آن وامها و در نتیجه مالیات اضافهٔ اخذشده از خریداران آمریکایی برای جبران وامهای خارجیِ تأدیه‌نشده مثلاً ۲۰ درصد فروش‌شان را در آمریکا از دست می‌دادند.

تکرار می‌کنم هیچ‌کدام از اینها بدان معنی نیست که پرداخت وام خارجی عاقلانه نیست، بلکه منظورم فقط این است که با پرداخت وام لاوصول نمی‌توانیم ثروتمند شویم.

به همان دلیل که ایجاد محرک کاذب در تجارت صادرات با دادن وام لاوصول یا هدیه مستقیم به کشورهای خارجی ابلهانه است، ایجاد محرک در تجارت صادرات با دادن یارانه صادراتی نیز ابلهانه است. به جای تکرار بیشترِ استدلالهای پیشین، پیگیری تأثیرات یارانه صادراتی را به خواننده وا می‌گذارم، همان‌طور که من خود تأثیرات وامهای لاوصول را ردگیری نموده‌ام. یارانه صادراتی مورد روشنی است از دادن چیزی به خارج در ازای هیچ با فروش کالاها به خارج به قیمتی کمتر از هزینه‌ای که برای ساختن آن چیز متحمل شده‌ایم. این نمونه دیگری است از تلاش برای ثروتمند شدن با دور ریختن چیزها.

وامهای لاوصول و یارانه صادراتی مثالهای دیگری هستند از خطای نگریستن تنها به تأثیر فوری یک سیاست بر گروه خاص، و نداشتن شکیبایی یا هوشمندی برای پیگیری تأثیرات درازمدت آن سیاست بر همه.

فصل سیزدهم

قیمت‌هایِ «برابری»

همان‌طور که تاریخ تعرفه به ما یادآوری می‌کند، صاحبان منافع خاص می‌توانند زیرکانه‌ترین دلائل را بتراشند که چرا باید ما به‌خصوص نگران آنها باشیم. سخنگویانشان برنامه‌ای به نفع آنان ارائه می‌نماید، که در نگاه اول آنقدر مضحک به نظر می‌رسد که نویسندگان بی‌غرض خود را برای افشای آن به زحمت نمی‌اندازند. اما دارندگان منافع خاص بر این ترفند اصرار دارند. اجرای این ترفند آن‌چنان تغییری در رفاه فوری آنان ایجاد می‌کند که به جای آنکه خود به تبلیغ آن بپردازند، هزینه استخدام اقتصاددانان آموزش‌دیده و «کارشناسان روابط عمومی» را برای تبلیغ آن به عهده می‌گیرند. مردم استدلالی را که همراه با انبوهی از آمارها، جدولها، منحنی‌ها و نمودارهای کلوچه‌ای تأثیرگذار تکرار می‌شود، آنقدر می‌شنوند که به‌زودی آن را می‌پذیرند. زمانی که نویسندگان بی‌غرض در نهایت تشخیص می‌دهند که خطر اجرای این ترفند خطری واقعی است، معمولاً خیلی دیر شده است. آنها نمی‌توانند در چند هفته به قدر ذهنهای

استخدام‌شده که سالها تمام وقت خود را وقف آن کرده‌اند، در جریان کامل امر قرار گیرند؛ آنها متهم به بی‌اطلاعی می‌شوند، و آنها ظاهر کسانی را دارند که با حقایق پذیرفته به محاجه می‌پردازند.

این تاریخ عمومی همان نقش تاریخ اندیشهٔ قیمت‌های «برابری»[1] محصولات کشاورزی را ایفا خواهد کرد. روز اولی را که این فکر در یک لایحه تقنینی ظهور یافت، فراموش می‌کنم؛ اما با پیدایش «برنامه اصطلاحات» در سال ۱۹۳۳، این فکر به اصلی تبدیل شد که تا ابد محرز است و به صورت قانون به تصویب رسید؛ و همان‌طور که سالها یکی پس از دیگری می‌آمدند، تبعات مضحک آنها ظاهر می‌شد و آنها نیز صورت قانون به خود گرفته بودند.

بحث قیمت‌های «برابری» تقریباً بدین صورت ادامه یافت. کشاورزی بنیادی‌ترین و مهمترین صنایع است. کشاورزی اصلی‌ترین و مهمترین صنایع است. باید به هر قیمتی حفظ شود. به علاوه، رفاه هر کس دیگری به رفاه کشاورز بستگی دارد. اگر کشاورز قدرت خرید محصولات صنعتی را نداشته باشد، صنعت از نفس می‌افتد. این علت سقوط سال ۱۹۲۹، یا دست‌کم ناتوانی ما برای خلاصی از آن بود؛ زیرا قیمت محصولات زراعی به‌شدت سقوط کرد، حال آنکه قیمت محصولات صنعتی سقوط ناچیزی داشت. نتیجه آن بود که کشاورز نتوانست محصولات صنعتی را بخرد؛ کارگران در شهرها بیکار شدند و نتوانستند محصولات زراعی را بخرند و رکود در دایره معیوب گسترش‌یابنده‌ای رو به افزایش نهاد. تنها یک چاره وجود داشت و آن آسان بود: بازگرداندن قیمت محصولات زراعی به سطح «برابری» با قیمت چیزهایی که کشاورزان می‌خرند. این برابری در دورهٔ از

---

۱. در ایالات متحده، تعیین قیمت محصولات کشاورزی به گونه‌ای که در هر زمان قدرت خرید نسبی کشاورزان در سطح سالهای ۱۹۱۴ ـ ۱۹۰۴ باقی ماند. م

۱۹۰۹ تا ۱۹۱۴ که کشاورزان مرفه بودند، وجود داشت. این رابطه قیمتی باید اعاده و برای همیشه حفظ گردد.

بررسی همه نکات مضحک پنهان در این گزارهٔ موجه‌نما وقت زیادی می‌گیرد که ما را از نکته اصلی‌مان بسیار دور می‌سازد. دلیل معقولی وجود ندارد که رابطه خاص قیمتی حاکم در یک سال یا یک دوره خاص را انتخاب و آن را تقدیس کرد، یا حتی آن را به مثابه رابطه‌ای به‌ناچار «متعارف‌تر» از روابط حاکم در هر دوره دیگر تلقی نمود. حتی اگر این روابط در زمان خود «متعارف» بوده‌اند، به چه دلیلِ همین رابطه باید یک نسل بعد هم حفظ شود با وجود آنکه در این مدت تغییرات عظیمی در شرایط تولید و تقاضا به وقوع پیوسته است؟ دوره ۱۹۰۹ تا ۱۹۱۴ به عنوان مبنای «برابری» خودسرانه انتخاب نشده بود. این دوره از منظر قیمت‌های نسبی یکی از مساعدترین دوره‌ها برای کشاورزی در کل تاریخ ما بود.

اگر صداقت یا منطقی در این فکر بود، این فکر در همه عالم گسترش می‌یافت. اگر رابطه قیمت میان محصولات کشاورزی و صنعتی حاکم از اوت ۱۹۰۹ تا ژوییه ۱۹۱۴ باید برای همیشه حفظ شود، چرا رابطه قیمتی هر کالایی در آن زمان را با هر کالای دیگر برای همیشه حفظ نکنیم؟ در سال ۱۹۱۲، یک شورولت شش‌سیلندر کروکی ۲۱۵۰ دلار قیمت دارد؛ در سال ۱۹۴۲، یک شورولت سدان شش‌سیلندر با اصلاحات انجام‌شده در آن ۹۰۷ دلار قیمت دارد؛ اما اگر این قیمت به منظور «برابری» بر همان مبنای محصولات زراعی تعدیل شود، قیمت آن در سال ۱۹۴۲ به ۳۲۷۰ دلار می‌رسید. از ۱۹۰۹ تا پایان ۱۹۱۳، یک پوند آلومینیوم به طور متوسط ۲۲/۵ سنت قیمت داشت؛ قیمت آن در اوائل سال ۱۹۴۶ برابر ۱۴ سنت بود؛ اما بر پایه «برابری» در آن زمان، در عوض، قیمت آن ۴۱ سنت می‌شد.

من بی‌درنگ فریادهایی را می‌شنوم که می‌گویند: این‌گونه مقایسه مضحک است؛ زیرا همه می‌دانند که نه تنها خودروهای امروز از هر نظر در حد غیرقابل قیاسی بهتر از خودروهای سال ۱۹۱۲ است، که هزینه تولید آن نیز تنها کسری از چیزی است که بود، و همین امر در مورد آلومینیوم نیز صادق است. دقیقاً! اما چرا کسی درباره افزایش حیرت‌آور بهره‌وری در جریب در کشاورزی چیزی نمی‌گوید؟ در دوره پنج‌ساله از ۱۹۳۹ تا ۱۹۴۳، به طور متوسط ۲۶۰ پوند پنبه از جریب در ایالات متحده برداشت می‌شد، در مقایسه با ۱۸۸ پوند میانگین برداشت در دوره پنج‌ساله از ۱۹۰۹ تا ۱۹۱۳. هزینه تولید محصولات زراعی با استفاده بهتر از کود شیمیایی، انواع نژادهای اصلاح‌شده بذر و افزایش مکانیزاسیون با استفاده از تراکتورِ گازوییل‌سوز، سبوس‌گیرِ غلات و پنبه‌جمع‌کن در حد کلانی کاهش داده شد. «در برخی مزارع بزرگ که کاملاً مکانیزه شده‌اند و در امتداد خطوط تولیدِ انبوه بهره‌برداری می‌شوند، تنها یک‌سوم تا یک‌پنجم مقدار کارِ چند سال پیش برای تولید همان برداشتْ مورد نیاز است»؛[1] ولی این همه از جانب مدافعان قیمت‌های «برابری» نادیده گرفته می‌شود.

موانع جهانی شدنِ این اصل نه تنها دلیل آشکاری است بر آنکه این برنامه اقتصادی ملهم از روح مسئولیت‌پذیری مردم نیست که تنها ابزاری است برای پرداخت یارانه به صاحبان منافع خاص. دلیل دیگر آنکه وقتی قیمت‌های کشاورزی از سطح «برابری» بالاتر می‌روند یا با فشار سیاستهای دولت افزایش می‌یابند، از جانب حامیان مزرعه‌داران در کنگره تقاضایی برای کاهش این‌گونه قیمت‌ها تا سطح برابری یا تأدیه یارانه‌ای به آن اندازه مطرح نمی‌شود. این قاعده‌ای است که تنها در یک جهت عمل می‌کند.

1. *New York Times*, Jan. 2, 1946.

۲

بیایید همه این ملاحظات را به کناری نهاده و به خطای اصلیی بازگردیم که به‌خصوص در اینجا مورد نظر ماست؛ یعنی همان استدلال که اگر زارع برای محصولاتش قیمت‌های بالاتری بگیرد، می‌تواند کالای بیشتری از صنعت بخرد و بدین ترتیب صنعت را رونق دهد و اشتغال کامل ایجاد نماید. البته دریافت یا عدم دریافت قیمت‌های به‌اصطلاح «برابری» مشخصاً از جانب کشاورز تأثیری بر بحث ما ندارد.

اما همه چیز به این بستگی دارد که این قیمت‌های بالاتر چگونه محقق می‌شوند. اگر این قیمت‌ها نتیجه رونق عمومی باشند، اگر در پی افزایش شکوفایی کسب‌وکار، افزایش تولید صنعتی و افزایش قدرت خرید کارگران شهری (مشروط بر آنکه ناشی از تورم نباشند) تحقق یافته باشند، پس به‌راستی می‌توانند به معنی افزایش ثروت و تولید نه تنها برای کشاورزان که برای همه کس باشند؛ اما چیزی که مورد بحث ماست، افزایش قیمت‌های زراعی است که با مداخله دولت محقق شده است. این به چند طریق قابل انجام است. قیمت‌ها را می‌توان تنها طی حکمی بالاتر بُرد، که روشی با کمترین کارآیی است. می‌توان آن را با آمادگی دولت برای خرید همه محصولات زراعی عرضه‌شده به آن به قیمت «برابری» محقق ساخت. می‌توان آن را با وام کافی دولت به کشاورزان در برابر محصولشان محقق ساخت تا بتوانند محصول خود را آنقدر بیرون بازار نگه دارند تا قیمت «برابری» یا قیمتی بالاتر شکل گیرد. می‌توان آن را با اِعمال محدودیتهای دولت در اندازه محصول تحقق بخشید. می‌توان آن را با ترکیبی از این روشها محقق ساخت؛ همان‌طور که معمولاً رویه معمول چنین است. در حال حاضر فقط باید فرض کنیم که با هر روشی این هدف محقق می‌گردد.

نتیجه چیست؟ کشاورزان قیمت‌های بالاتری برای محصولشان به دست می‌آورند. «قدرت خریدشان» بدین وسیله افزایش می‌یابد. آنها خود در حال حاضر داراترند و محصولات صنعتی بیشتری می‌خرند. این همه را کسانی می‌بینند که تنها تأثیر فوری سیاستها را بر گروههای مستقیماً درگیر مد نظر قرار می‌دهند.

اما پیامد دیگری هم وجود دارد که در همان حد اجتناب‌ناپذیر است. فرض کنید قیمت گندمی که در غیر این صورت به بهای هر بوشل[1] یک دلار فروش می‌رود، در نتیجه این سیاست به ۱/۵۰ دلار افزایش یابد. کشاورز بابت هر بوشل گندم ۵۰ سنت بیشتر به دست می‌آورد؛ اما کارگر شهری دقیقاً به دلیل همان تغییر، بابت هر بوشل گندم ۵۰ سنت بیشتر در قالب قیمت افزایش‌یافته نان می‌پردازد. همین امر در مورد هر محصول زراعی دیگر نیز صادق است. حال اگر زارع ۵۰ سنت قدرت خرید بیشتر برای خرید محصولات صنعتی داشته باشد، کارگر شهری دقیقاً همان مقدار قدرت خرید کمتر برای خرید محصولات صنعتی دارد. در نتیجه نهایی، صنعت در کل هیچ چیز به دست نیاورده است: در فروشهای شهر دقیقاً همانقدر از دست می‌رود که در فروشهای روستایی به دست می‌آید.

البته تغییری در این نحوه تحقق فروشها واقع می‌شود. بدون تردید سازندگان ابزارهای کشاورزی و فروشگاههای فروش پستی کسب‌وکار بهتری دارند. اما فروشگاههای بزرگ شهر کسب‌وکار کمتری انجام می‌دهند.

اما موضوع به همین‌جا ختم نمی‌شود. نتیجه این سیاست نه تنها هیچ دستاورد خالصی نیست که موجد ضرر خالصی نیز هست؛ زیرا این تنها به معنی انتقال قدرت خرید از مصرف‌کننده شهری یا از عموم مالیات‌دهندگان

---

۱. bushel واحد حجم تقریباً برابر ۳۵ یا ۳۶ لیتر. م

یا از هر دو به کشاورز نیست. این به معنی کاهشی اجباری در تولید کالاهای زراعی برای بالا راندن قیمت‌هاست. این به معنی تخریب ثروت است. این به معنی وجود غذای کمتر برای مصرف است. چگونگی انجام این تخریب ثروت به روشهای خاصی بستگی دارد که برای بالا آوردن قیمت‌ها پیگیری می‌شود. ممکن است به معنی تخریب مادی واقعی چیزی باشد که پیشتر تولید می‌شده است، همانند سوزاندن قهوه در برزیل. ممکن است به معنی محدودیت اجباری سطح زیر کشت باشد، همانند برنامه اداره تعدیل کشاورزی در آمریکا. وقتی به بحث گسترده‌تر کنترل کالاها از جانب دولت برسیم، تأثیر برخی از این روشها را بررسی خواهیم کرد.

اما اینجا می‌توان به این نکته اشاره کرد که وقتی کشاورز تولید گندم را برای رسیدن به «برابری» کاهش می‌دهد، در واقع ممکن است قیمت بالاتری برای هر بوشل گندم به دست آورد، اما بوشل کمتری تولید می‌کند و می‌فروشد. نتیجه آنکه درآمد او به تناسب قیمت‌هایش بالا نمی‌رود. حتی برخی از مدافعان «قیمت‌های برابری» این نکته را درک و از آن به عنوان استدلالی برای ادامه اصرار بر «درآمد برابری» برای کشاورزان استفاده می‌کنند. اما این هدف تنها با یارانه پرداختی مستقیماً از جیب مالیات‌دهندگان قابل حصول است. به عبارت دیگر، این شیوهٔ کمک به کشاورزان تنها قدرت خرید کارگران شهر و دیگر گروهها را کاهش می‌دهد.

۳

استدلالی به نفع قیمت‌های «برابری» هست که باید قبل از خروج از این موضوع به آن بپردازیم. این استدلال از جانب برخی مدافعان فرهیخته‌تر آن مطرح می‌شود. آنان آزادانه اعتراف می‌کنند که «آری، استدلالهای اقتصادی برای قیمت‌های برابری نامعقول است. این‌گونه

قیمت‌ها امتیاز خاصی است. این قیمت‌ها تحمیلی بر مصرف‌کننده است. اما آیا تعرفهٔ تحمیلی بر کشاورز نیست؟ آیا او نباید بدان دلیل قیمت‌های بالاتری برای محصولات صنعتی بپردازد؟ بدان دلیل که آمریکا صادرکننده خالص محصولات زراعی است، وضع تعرفه‌های جبرانی بر محصولات زراعی حُسنی ندارد. البته نظام قیمتِ برابری برای کشاورز معادل تعرفه است. این تنها راه منصفانه برای متوازن ساختن چیزهاست.»

کشاورزان متقاضی قیمت‌های برابری شکایتی معقول داشتند. تعرفه حمایتی بیش از آنچه می‌دانستند، به آنها آسیب رسانده بود. این تعرفه‌ها، با کاهش واردات صنعتی، باعث کاهش صادرات زراعی آمریکا گشت؛ زیرا مانع از آن شد که کشورهای دیگر دلار مورد نیاز برای خرید محصولات کشاورزی‌مان به دست آورند، که آن نیز موجب تعرفه‌های تلافی‌جویانه در دیگر کشورها گردید. اما استدلالی که هم‌اینک ذکر کرده‌ایم، تاب تحمل هیچ مطالعه‌ای را نخواهد داشت. این استدلال حتی در بیانِ ضمنی حقایق هم نادرست است. تعرفه‌ای کلی برای همه محصولات «صنعتی» یا برای همه محصولات غیرزراعی وجود ندارد. صنایع داخلی یا صنایع صادرکنندهٔ فراوانی هستند که از حمایت تعرفه‌ای برخوردار نیستند. اگر لازم است کارگر شهری به دلیل تعرفه، قیمت بالاتری برای پتوی پشمی یا پالتو بپردازد، آیا با اجبار به پرداخت قیمت‌های بالاتر برای لباس کتانی و یا برای مواد خوراکی خسارت او جبران شده است، یا برای بار دوم مورد سرقت قرار گرفته است؟

برخی می‌گویند بیایید با «حمایت» برابر از همگان، این همه را یکسان سازیم؛ اما این غیرقابل‌حل و ناممکن است. حتی اگر فرض کنیم که مسأله از نظر فنی قابل حل باشد (مثلاً تعرفه‌ای برای «الف» که صنعتگری مشمول رقابت خارجی است؛ یارانه‌ای برای «ب» که صنعتگری است که محصول

خود را صادر می‌کند)، تأمین حمایت یا یارانه «منصفانه» یا برابر برای همه غیر ممکن است. باید به همه همان درصد حمایت تعرفه‌ای یا یارانه بدهیم (یا شاید همان مبلغ بر حسب دلار؟) و هرگز نمی‌توانیم مطمئن باشیم که به چه گروههایی دو بار پرداخته‌ایم و چه گروههایی را از قلم انداخته‌ایم.

اما فرض کنید که بتوانیم این مسأله خیالی را حل نماییم. معنای آن چیست؟ وقتی همه به یک اندازه به دیگران یارانه بدهند، چه کسی سود می‌برد؟ وقتی همه در نتیجه افزایش مالیات دقیقاً به اندازه چیزی که از طریق یارانه یا حمایت به دست می‌آورند، متضرر می‌شوند، سود این کار چیست؟ تنها به خیل دیوان‌سالاران بی‌نیاز برای اجرای برنامه افزوده‌ایم در حالی که همه‌شان در تولید گم شده‌اند.

از سوی دیگر، می‌توانیم با خاتمه دادن به نظام قیمت برابری و نظام حمایت تعرفه‌ای مسأله را به‌آسانی حل کنیم. در ضمن، اینها در ترکیب با هم چیزی را متوازن نمی‌سازند. نظام مشترک تنها بدان معنی است که کشاورز (الف) و صنعتگر (ب) هر دو از جیب مرد فراموش شده (ج) منتفع می‌گردند. بنابراین منافع ادعایی یک ترفند دیگر به مجرد بررسی تأثیرات فوری آن بر یک گروه خاص و نیز تأثیرات درازمدت آن بر همه زایل می‌گردد.



فصل چهاردهم

نجات صنعت ایکس

نمایندگان صنعت ایکس در راهروهای کنگره ازدحام کرده‌اند. صنعت ایکس بیمار است. صنعت ایکس در احتضار است. باید آن را نجات داد. تنها با تعرفه، با قیمت‌های بالاتر یا با یارانه می‌توان آن را نجات داد. اگر بگذاریم این صنعت نابود شود، کارگران آن در خیابان رها می‌شوند. صاحبخانه، خواربارفروش، قصاب، لباس‌فروش و سینمای محل زندگیِ کارگران کسب‌وکار خود را از دست می‌دهند و رکود هرچه بیشتر گسترش می‌یابد. اما اگر صنعت ایکس با اقدام فوری کنگره نجات یابد، از صنایع دیگر تجهیزات خواهد خرید؛ افراد بیشتری استخدام خواهند شد؛ آنها کسب‌وکار بیشتری برای قصاب، نانوا و سازنده لامپ نئون ایجاد خواهند کرد، و آنگاه رفاه و رونق است که هر چه بیشتر گسترش خواهد یافت.

بدیهی است که این تنها شکل تعمیم یافته موردی است که کمی پیشتر بررسی می‌کردیم. آنجا صنعتِ ایکسْ کشاورزی بود. اما تعداد

بی‌شماری صنعت ایکس هست. دو نمونه از بهترین مثالها در سالهای اخیر صنایع زغال‌سنگ و نقره بوده است. کنگره برای «نجات نقره» صدمات عظیمی وارد ساخت. یکی از استدلالها برای برنامه نجات صنعت نقره این بود که به «شرق» کمک می‌کند. یکی از نتایج واقعی آن تورم‌زدایی در چین بود، که بر پایه نقره قرار داشت، و چین را واداشت تا از پایه نقره خارج شود. خزانه‌داری ایالات متحده مجبور شد خروارها نقره غیرضروری را به قیمت‌های نامعقول و بسیار بالاتر از سطح بازار بخرد و در خزانه‌ها انبار کند. اهداف سیاسی اصلی «سناتورهای نقره‌ای» از طریق پرداخت یارانه آشکار به معدن‌داران یا به کارگران و با کسری از این صدمه و هزینه، قابل تحقق بود؛ اما کنگره و کشور هرگز سرقتی آشکار از این نوع را بدون شیادی عقیدتی در مورد «نقش حیاتی نقره در پول ملی» تصویب نمی‌کرد!

برای نجات صنعت زغال‌سنگ، کنگره «قانون گافی»[1] را تصویب نمود که طبق آن صاحبان معادن زغال‌سنگ اجازه یافتند و در واقع مجبور شدند با هم تبانی کنند که زغال خود را زیر قیمت‌های حداقل معینی که توسط دولت تثبیت شده نفروشند. اگرچه کنگره اقدام برای تثبیت قیمت زغال‌سنگ را آغاز نمود، اما دولت به‌زودی خود را در برابر تثبیت ۳۵۰ هزار قیمت جداگانه برای زغال‌سنگ یافت (هزاران معدن و محموله ارسالی به هزاران مقصد مختلف با قطار، کامیون، کشتی و بلم با اندازه‌های متفاوت).[2] یکی از تأثیرات این تلاش برای حفظ قیمت زغال‌سنگ در سطحی بالاتر از بازار رقابتی، تسریع تمایل به جایگزینی دیگر منابع نیرو یا

1. Guffey Coal Act
2. Testimony of Dan H. Wheeler, Director of Bituminous Coal Division. Hearings on extention of Bituminous Coal Act of 1937.

گرما، مانند نفت، گاز طبیعی و برق‌آبی از جانب مصرف‌کنندگان بود.

۲

اما هدف ما در اینجا شرح همه نتایجی نیست که عموماً در پی تلاش برای نجات صنایعی خاص پدیدار می‌گردد، بلکه تشریح معدود نتایج اصلیی است که به‌ناچار در پی تلاش برای نجات یک صنعت واقع می‌شوند.

می‌توان استدلال کرد که لازم است یک صنعت معین به دلائل نظامی ایجاد یا حفظ شود. می‌توان استدلال کرد که صنعت معینی در نتیجه مالیات یا نرخ دستمزد نامتناسب با دستمزد صنایع دیگر تخریب می‌شود، یا یک مؤسسه عام‌المنفعه مجبور شود با دریافت نرخها یا هزینه‌هایی از عموم کار کند که حاشیه سود کافی را ممکن نسازد. امکان دارد این‌گونه استدلالها در موارد خاص قابل توجیه باشد یا نباشد. اینجا نگران آنها نیستیم. ما تنها نگران یک استدلال واحد برای نجات صنعت ایکس هستیم؛ یعنی اگر به آن اجازه داده شود که اندازه خود را کاهش دهد یا در نتیجهٔ نیروهای رقابت آزاد نابود شود، اقتصاد عمومی را همراه خود ساقط می‌سازد و اگر مصنوعاً زنده نگه داشته شود، به همه کسان دیگر کمک خواهد کرد (همیشه در این‌گونه موارد، سخنگوی این صنعت، رقابت آزاد را با عنوانهایی مانند لسه‌فر، هرج‌ومرج، آدمکشی، خودپرستی و قانون جنگل مورد اشاره قرار می‌دهد).

چیزی که اینجا درباره‌اش صحبت می‌کنیم، چیزی نیست مگر نمونه تعمیم‌یافتهٔ استدلالی که برای قیمت‌های «برابری» محصولات زراعی یا برای حمایت تعرفه‌ای از هر تعداد از صنایع ایکس مطرح گشته است. البته استدلال علیه قیمت‌های مصنوعاً بالاتر نه تنها درباره محصولات زراعی

که درباره هر محصول دیگر اعمال می‌شود و دلائلی که برای مخالفت با حمایت تعرفه‌ای برای یک صنعت یافتیم، در مورد هر صنعت دیگر نیز مصداق دارد.

اما همیشه هر تعداد ترفند که بخواهیم، برای نجات صنایع ایکس وجود دارد. دو گونه اصلی از این نوع پیشنهادها، علاوه بر آنهایی که پیشتر بررسی کردیم، وجود دارد که نگاه کوتاهی بر آنها خواهیم افکند. یکی از پیشنهادها آن است که استدلال کنیم صنعت ایکس همین حالا هم «بسیار شلوغ» است و بکوشیم مانع ورود دیگر بنگاهها یا کارگران به آن شویم. استدلال دیگر آنکه لازم است صنعت ایکس با یارانه مستقیم دولت محافظت شود.

حال اگر صنعت ایکس در مقایسه با دیگر صنایع واقعاً بیش از حد شلوغ است، نیازی به قانونی الزام‌آور برای ممانعت از ورود سرمایه جدید یا کارگر جدید نیست. سرمایه جدید برای ورود به صنایعی که آشکارا در احتضارند، شتابی ندارد. سرمایه‌گذاران مشتاقانه مترصد صنایعی نیستند که بالاترین خطر ضرر همراه با پایین‌ترین بازده را دارند. کارگران نیز وقتی بدیلهای بهتری داشته باشند، به سراغ صنایعی نمی‌روند که دستمزدهایشان پایین‌تر و دورنمای اشتغال دائمی در آنها ناامیدکننده‌تر است.

اما اگر به کمک انحصارها، کارتلها و سیاستها یا قوانین اتحادیه‌ها سرمایه جدید و کار جدید را قهراً از صنعت ایکس بیرون نگه داریم، با این کار این سرمایه و کار را از آزادی انتخاب محروم می‌سازیم. این کار سرمایه‌گذاران را مجبور می‌سازد که پول خود را در جایی قرار دهند که به نظر می‌رسد بازده آن برایشان کمتر از صنعت ایکس امیدبخش باشد و کارگران را وادار به ورود به صنایعی می‌کند که حتی دستمزد کمتر و دورنمای تیره‌تر از چیزی دارند که می‌توانند در صنعت ظاهراً بیمار ایکس

بیابند. خلاصه، این کار بدان معنی است که هم سرمایه و هم نیروی کار در مقایسه با وقتی اجازه انتخاب آزاد خود را داشته باشند با کارآیی کمتر به کار گرفته می‌شوند. و این یعنی پایین آوردن تولید که باید انعکاس آن را در سطح متوسط زندگی مشاهده کرد.

سطح پایین‌تر زندگی یا با دستمزد پولی متوسط پایین‌تر از آنچه در غیر این صورت حاکم است، یا با هزینه متوسط زندگیِ بالاتر یا با ترکیبی از هر دو محقق می‌شود. (نتیجه دقیق به سیاست پولیِ همراه آن بستگی دارد.) با این سیاستهای محدودکننده در واقع می‌توان دستمزدها و بازده سرمایه را بالاتر از سطحی نگه داشت که در غیر این صورت در خود صنعت ایکس وجود می‌داشت؛ اما دستمزدها و بازده سرمایه در دیگر صنایع اجباراً به سطحی رانده می‌شود که پایین‌تر از سطحی است که در غیر این صورت می‌بود. صنعت ایکس به هزینه صنایع (الف)، (ب) و (ج) سود می‌برد.

۳

نتایج مشابهی در پی هر تلاشی برای نجات صنعت ایکس با استفاده از یارانه مستقیم از جیب مردم حاصل می‌گردد. این چیزی بیش از انتقال ثروت یا درآمد به صنعت ایکس نیست. مالیات‌دهندگان دقیقاً همانقدر از دست می‌دهند که اشخاص در صنعت ایکس به دست می‌آورند. در واقع مزیت بزرگ یارانه از دید مردم آن است که این حقیقت را بسیار روشن می‌سازد. فرصت بسیار کمتری برای ایجاد ابهام روشنفکرانه در استدلال به نفع تعرفه‌ها، تثبیت حداقل قیمت‌ها یا مستثناسازی انحصاری وجود دارد.

در مورد یارانه بدیهی است که مالیات‌دهندگان باید دقیقاً همان مقداری را از دست بدهند که صنعت ایکس به دست می‌آورد. این

نکته نیز در همین حد روشن است که در نتیجه سایر صنایع باید آنچه را صنعت ایکس به دست می‌آورد، از دست بدهند. آنها باید بخشی از مالیاتهایی را بپردازند که برای حمایت از صنعت ایکس مصرف می‌شود. و مصرف‌کنندگان بدان دلیل که برای حمایت از صنعت ایکس مالیات می‌پردازند، همان مقدار درآمد کمتر برایشان خواهد ماند تا با آن چیزهای دیگر را بخرند. نتیجه به‌ناچار آن است که صنایع دیگر به طور متوسط باید کوچکتر از حدی باشند که در غیر این صورت می‌بودند تا صنعت ایکس بتواند بزرگتر باشد.

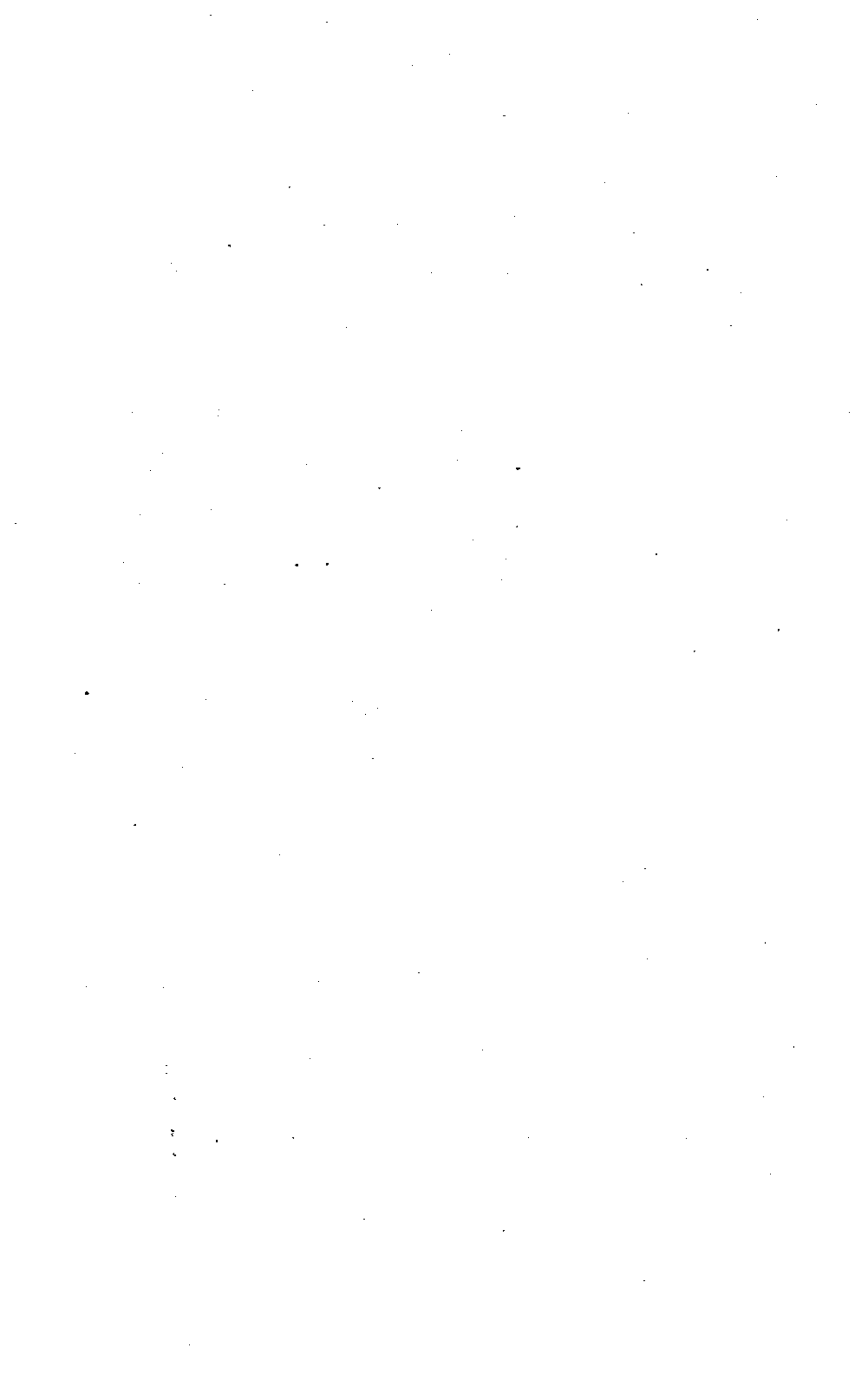
اما نتیجه این یارانه فقط آن نیست که انتقال ثروت یا درآمد واقع شده یا دیگر صنعت‌ها در مجموع به اندازه‌ای که صنعت ایکس بزرگ شده، کوچک شده‌اند. این نتیجه را نیز داشته که سرمایه و کار از صنایعی با کارآیی بیشتر خارج و به سوی صنایعی با کارآیی کمتر منحرف شده است (و این همان‌جاست که ضرر خالص متوجه ملت به مثابه یک واحد می‌گردد). ثروت کمتری ایجاد می‌شود. سطح متوسط زندگی در مقایسه پایین‌تر از سطحی است که می‌توانست باشد.

۴

در حقیقت این نتایج عملاً در ذات همان استدلالهایی قرار دارد که برای پرداخت یارانه به صنعت ایکس مطرح می‌گردد. صنعت ایکس در نتیجه چالش دوستانش کوچک می‌شود یا در احتضار است. می‌توان پرسید: چرا باید آن را با تنفس مصنوعی زنده نگه داشت؟ این فکر که اقتصادِ گسترش‌یابنده تلویحاً بدان معنی است که همه صنایع باید همزمان توسعه یابند، اشتباهی عمیق است. برای آنکه صنایع جدید بتوانند رشد یابند، لازم است بعض صنایع قدیم امکان یابند که کوچک شده یا بمیرند.

این صنایع باید چنین کنند تا سرمایه و کار لازم را برای صنایع جدید رها سازند. اگر کوشیده بودیم صنعت اسب و درشکه را مصنوعاً زنده نگه داریم، رشد صنعت خودرو و هر کسب‌وکار وابسته به آن را کُند کرده بودیم. اگر چنین کرده بودیم، تولید ثروت را کاهش داده و پیشرفت اقتصادی و علمی را به تأخیر انداخته بودیم.

وقتی می‌کوشیم از مرگ هر صنعتی ممانعت کنیم تا از نیروی کاری که پیشتر در آن تربیت شده یا پولی که پیشتر در آن سرمایه‌گذاری شده حمایت کنیم، در حال انجام همان کار هستیم. اگرچه ممکن است این امر تناقض‌آمیز به نظر رسد، اما برای تندرستیِ اقتصادی پویا درست همانقدر که لازم است صنایغ در احتضار بتوانند بمیرند، لازم است صنایع بالنده بتوانند رشد کنند. فرایند اول برای فرایند دوم ضروری است. تلاش برای حفظ صنایع متروک همانقدر ابلهانه است که تلاش برای حفظ محصولات متروک. در حقیقت، این اغلبْ دو شیوهٔ توصیف همان چیز است. اگر قرار است نیازهای قدیم و خواسته‌های جدید با کالاهای بهتر و وسائل بهتر رفع شوند، باید روشهای پیشرفتهٔ تولید دائماً جایگزین روشهای مطرود گردد.



فصل پانزدهم

نحوهٔ عمل نظام قیمت

تمام بحث کتاب حاضر را می‌توان در این گزاره خلاصه کرد که در بررسی تأثیرات هر پیشنهاد اقتصادی معین باید نه فقط نتایج فوری که نتایج درازمدت، نه تنها پیامدهای اولیه که پیامدهای ثانویه، و نه تنها تأثیرات بر یک گروه خاص که تأثیرات بر همه گروهها را مد نظر قرار داد. نتیجه آنکه تمرکز توجهمان بر تنها برخی نکات خاص، مانند صرف بررسی آنکه در یک صنعت چه رخ می‌دهد بدون توجه به اتفاقی که برای همه صنایع می‌افتد، ابلهانه و گمراه‌کننده است. اما دقیقاً از این عادتِ ماندگار و کسالت‌بارِ تلقی تنها یک صنعت یا فرایند خاص در انزوا است که خطاهای اصلی اقتصادی نشأت می‌گیرد. این خطاها نه تنها بر استدلال مدافعان حقوق‌بگیر منافع خاص که حتی بر استدلال اقتصاددانان اندیشمند هم حاکم است.

مکتب «تولید برای مصرف و نه برای سود» و حمله به «نظام قیمتِ» ظاهراً معیوب آن، در اصل بر شالوده خطای انزوا استوار است. طرفداران

این مکتب می‌گویند مسأله تولید حل شده است. (این خطای پرطنین نیز همان‌طور که خواهیم دید، نقطه آغاز کار بیشتر شیادان ارزی و شیادان مُبلغ تسهیم ثروت است.) مسأله تولید حل شده است. دانشمندان، کارشناسان کارآیی، مهندسان و فن‌ورزان آن را حل کرده‌اند. آنها توانسته‌اند تقریباً هر چیزی را که شما زحمت ذکرش را کشیدید، به مقادیر عظیم و عملاً نامحدود تولید نمایند. اما افسوس دنیا را مهندسانی که فقط به فکر تولیدند اداره نمی‌کنند، بلکه تاجرانی اداره می‌کنند که تنها به فکر سودند. بازرگانان به مهندسان، و نه بر عکس، دستور می‌دهند. این بازرگانان هر چیز را تنها تا زمانی تولید می‌کنند که در این کار سود وجود داشته باشد؛ اما در لحظه‌ای که دیگر سودی در تولید آن کالا نباشد، بازرگان شریر تولید آن را متوقف می‌سازد، اگرچه نیاز بسیاری از مردم ارضا نشده و فریاد دنیا برای کالای بیشتر بلند باشد.

خطاهای فراوانی در این نظر هست که آنها را نمی‌توان فوراً از هم جدا ساخت؛ اما خطای اصلی همان‌طور که خاطر نشان کردیم، از نگریستن به تنها یک صنعت یا حتی چند صنعت به نوبت ناشی می‌شود، گویی که هر یک از آنها در انزوا وجود دارد. در حقیقت، هر یک از آنها در رابطه با همهٔ دیگر صنایع وجود دارد و هر تصمیم مهمی که در یکی از آنها اخذ شود از تصمیمهای اخذشده در دیگران متأثر شده و بر آنها تأثیر دارد.

در صورت درک مسأله بنیادینی که تجارت باید به صورت جمعی حل کند، این نکته را می‌توانیم بهتر بفهمیم. برای آنکه مطلب را تا حد ممکن ساده سازیم بیایید مسأله‌ای را در نظر بگیریم که رابینسون کروزو[۱]

---

۱. Robinson Crusoe نام قهرمان داستانی به همین نام به قلم دانیل دیفو (Daniel Defoe). رابینسون پس از غرق شدن کشتی‌اش سالها در جزیره‌ای خالی از سکنه به‌تنهایی زندگی می‌کند.م

در آن جزیره تنها در برابر خود داشت. نیازهای او در ابتدا بی‌پایان به نظر می‌رسد. از باران خیس می‌شود؛ از سرما می‌ترسد؛ از گرسنگی و تشنگی رنج می‌برد. به همه چیز نیاز دارد: آب آشامیدنی، خوراک، سقفی بالای سر خود، محافظت در برابر حیوانات، آتش و محل نرمی برای خوابیدن. رفع فوری همه این نیازها برای او غیرممکن است؛ وقت، انرژی یا منابع را ندارد. او باید بی‌درنگ به مبرم‌ترین نیازها بپردازد؛ مثلاً بیشتر از تشنگی رنج می‌کشد. محلی را در ماسه‌ها برای جمع کردن آب باران گود می‌کند یا نوعی ظرف ابتدایی می‌سازد. اما وقتی تنها مقدار کمی ذخیره آب فراهم آورد، باید قبل از اصلاح آن، به یافتن غذا بپردازد. می‌تواند ماهی را امتحان کند؛ اما برای این کار نیازمند قلاب یا ریسمان ماهیگیری یا یک تور است و باید به این کار بپردازد. اما به هر کاری بپردازد انجام کار دیگری را که فوریت آن فقط کمی کمتر است به تأخیر انداخته یا مانع انجام آن می‌شود. او دائماً با مسأله کاربردهای جایگزینِ زمان و کار روبرو است.

شاید برای خانواده رابینسون سوئیسی[1] حل این مسأله آسان‌تر باشد. او دهان بیشتری برای غذا خوردن اما در عین حال دستان بیشتری برای کار کردن در اختیار دارد. این خانواده می‌تواند تقسیم و تخصص در کار را به عمل درآورد. پدر ماهی می‌گیرد؛ مادر غذا تهیه می‌کند؛ فرزندان هیزم گرد می‌آورند؛ اما حتی صرف‌نظر از فوریت نسبی نیازهای مشترکی که یک عضو رفع می‌کند و فوریت دیگر نیازهایی که هنوز رفع نشده است، خانواده نمی‌تواند اجازه دهد که آن عضو تا ابد همان یک کار را انجام دهد. وقتی فرزندان پشته‌ای هیزم گرد آوردند، آنها را

---

۱. The Swiss Family Robinson نوشته Johann Rudolf Wyss، داستان خانواده‌ای مرکب از پدر، مادر و دو فرزند که پس از غرق شدن کشتی‌شان به مدت ده سال در جزیره ای خالی از سکنه زندگی می‌کنند. م

نمی‌توان فقط برای جمع‌آوری هیزم بیشتر به کار واداشت. به‌زودی وقت آن است که یکی از آنها مثلاً برای تهیه آب بیشتر فرستاده شود. خانواده نیز مسأله دائمی انتخاب میان کاربردهای بدیلِ نیروی کار را دارد؛ و اگر به قدر کافی خوشبخت باشد که تفنگ، وسائل ماهیگیری، قایق، تبر، اره و مانند آن را به دست آوَرَد، باید از میان کاربردهای متفاوت نیروی کار و سرمایه گزینه‌ای را انتخاب نماید. شکایت آن عضو خانواده که هیزم جمع می‌کند که اگر برادرش به جای صید ماهی که برای شام خانواده مورد نیاز است، تمام روز را به او کمک کند می‌توانند هیزم بیشتری جمع کنند، بی‌اندازه ابلهانه است. در مورد یک فرد منزوی یا یک خانوادهٔ تنها به‌وضوح روشن است که یک اشتغال تنها به بهای همه دیگر اشتغالها می‌تواند گسترش یابد.

مثالهای ابتدایی از این نوع گاهی به عنوان «اقتصاد کروزویی» به ریشخند گرفته می‌شود. متأسفانه اینها بیشتر از جانب کسانی مسخره می‌شود که نیاز بیشتری بدانها دارند؛ یعنی کسانی که حتی نمی‌توانند این اصل خاص را که بدین شکل ساده بیان شده، درک کنند یا وقتی به بررسی پیچیدگیهای جامعه اقتصادی بزرگ امروزین می‌پردازند، قادر به فهم کامل آن اصل نیستند.

۲

حال بیایید به چنین جامعه‌ای بازگردیم. چگونه مسأله کاربردهای مختلف کار و سرمایه به منظور رفع هزاران نیاز و خواستهٔ مختلف با فوریتهای گوناگون در چنین جامعه‌ای حل می‌شود؟ دقیقاً از طریق نظام قیمت‌ها حل می‌شود. از طریق رابطه متقابل و تغییریابندهٔ هزینه تولید، قیمت و سود حل می‌شود.

قیمت‌ها از طریق رابطه عرضه و تقاضا تثبیت می‌شود، و به نوبه خود بر عرضه و تقاضا تأثیر می‌گذارد. وقتی مردم از کالایی بیشتر بخواهند، برای آن بهای بیشتری می‌دهند. قیمت بالا می‌رود. این وضعیتْ سود کسانی که آن کالا را می‌سازند، افزایش می‌دهد. از آنجا که اینک تولید آن کالا از دیگر کالاها سودآورتر است، آنان که از قبل در این کسب‌وکار بودند، تولیدشان را توسعه می‌دهند و مردم بیشتری به این کسب‌وکار جذب می‌شوند. سپس این افزایشِ عرضه، قیمت را پایین می‌آورد و حاشیه سود را کاهش می‌دهد تا آنکه بار دیگر حاشیه سود آن کالا به سطح کلی سود در دیگر صنایع سقوط کند (خطر نسبی ملحوظ شده است). یا ممکن است تقاضا برای آن کالا سقوط کند؛ یا ممکن است عرضه آن تا نقطه‌ای افزایش یابد که قیمت آن تا سطحی کاهش یابد که تولید آن کالا کمتر از دیگر کالاها سود داشته باشد؛ یا شاید تولید با ضرری واقعی همراه باشد. در این صورت، تولیدکنندگان حاشیه‌ای، یعنی تولیدکنندگان با کمترین کارایی یا بالاترین هزینهٔ تولید کلاً از کسب‌وکار بیرون رانده می‌شوند. حال محصول تنها به دست تولیدکنندگان کارآمدتری تولید می‌شود که با هزینه کمتر عمل می‌کنند. عرضه آن کالا نیز کاهش خواهد یافت، یا حداقل گسترش آن متوقف خواهد شد.

این فرایند منشأ این اعتقاد است که قیمت‌ها بر پایه هزینه تولید تعیین می‌شود. این آموزه که بدین شکل بیان شده درست نیست. قیمت‌ها بر پایه عرضه و تقاضا تعیین می‌شود و تقاضا با توجه به شدت نیاز مردم به آن کالا و چیزی که باید در ازای آن بدهند تعیین می‌شود. درست است که بگوییم عرضه تا حدودی با هزینه تولید تعیین می‌شود. هزینه تولید یک کالا در گذشته نمی‌تواند ارزش آن را تعیین نماید. ارزش آن به رابطه فعلی عرضه و تقاضا بستگی دارد؛ اما انتظارات تاجر در ارتباط با هزینه تولید

یک کالا در آینده مقدار تولید آن کالا را تعیین خواهد کرد. این بر عرضه آینده آن تأثیر می‌گذارد. بنابراین تمایلی دائمی وجود دارد که قیمت کالا و هزینه حاشیه‌ای تولید آن با یکدیگر برابر باشند، اما نه بدان دلیل که هزینه حاشیه‌ای تولید مستقیماً قیمت را تعیین می‌نماید.

پس می‌توان نظام کاروکسبِ خصوصی را با هزاران ماشین مقایسه نمود که هر یک توسط تنظیم‌کننده‌ای تقریباً بی‌اختیار اداره می‌شود، و همه این ماشین‌ها و تنظیم‌کننده‌ها با یکدیگر در ارتباط متقابل بوده و بر یکدیگر تأثیر می‌گذارند، به طوری که در حقیقت همانند یک ماشین بزرگ عمل می‌کنند. بیشترِ ما باید «تنظیم‌کنندهٔ» خودکار موتور بخار را دیده باشیم که معمولاً شامل دو کُره یا وزنه است که بر اثر نیروی گریز از مرکز عمل می‌کند. با افزایش سرعت موتور، این کُره‌ها از میله‌ای که به آن متصل‌اند، دور می‌شوند و بنابراین سوپاپ تنظیم‌کننده ورود بخار را خودبه‌خود تنگ یا مسدود می‌کنند و سرعت موتور را کاهش می‌دهند. از سوی دیگر اگر موتور خیلی آهسته شود، کره‌ها فرومی‌افتند و سوپاپها را گشاد می‌کنند و سرعت موتور را افزایش می‌دهند. بدین ترتیب هر انحرافی از سرعت مطلوب، خودْ نیروهایی را به حرکت درمی‌آورد که موجب تصحیح آن انحراف می‌گردد.

دقیقاً بدین صورت است که عرضه نسبی هزاران کالای مختلف طبق نظام کاروکسبِ خصوصیِ رقابت‌آمیز تنظیم می‌شود. وقتی مردم از یک کالا بیشتر می‌خواهند، درخواست رقابت‌آمیز آنها قیمت‌ها را افزایش می‌دهد. این افزایش، سودِ تولیدکننده‌ای را افزایش می‌دهد که آن محصول را می‌سازد. این به آنها انگیزه می‌دهد که تولیدشان را افزایش دهند. این باعث می‌شود دیگران تولید برخی از محصولاتی را که قبلاً می‌ساختند، متوقف نمایند و به ساخت محصولی رو آورند که برایشان بازده بهتری

دارد؛ اما این امر ضمن آنکه موجب افزایش عرضه آن کالا می‌شود، باعث کاهش عرضه برخی دیگر از کالا می‌گردد. بنابراین قیمت آن محصول در مقایسه با قیمت دیگر محصولات سقوط می‌کند و انگیزهٔ افزایش نسبی تولید آن از میان می‌رود. به همان طریق، اگر تقاضا برای برخی محصولات کاهش یابد، قیمت و سود تولید آن پایین‌تر می‌رود و تولید آن کاهش می‌یابد.

این همان تحول آخری است که اشخاص ناتوان از درک «نظام قیمت» مورد تقبیح‌شان را مفتضح می‌سازد. آنان این نظام را به ایجاد کمیابی متهم می‌کند. آنان با خشم می‌پرسند: چرا باید سازندگان تولید کفش را در نقطه‌ای که تولید آن غیرسودآور می‌شود، متوقف نمایند؟ چرا باید تنها با سودشان هدایت شوند؟ چرا باید با بازار هدایت شوند؟ چرا کفش را با «ظرفیت کامل فرایندهای فنی امروزین» تولید نمی‌کنند؟ فیلسوفان مدافع «تولید برای مصرف» نتیجه می‌گیرند که نظام قیمت و کاروکسبِ خصوصی تنها شکلی از «اقتصاد کمیابی» است.

این سؤالات و این نتایج از خطای نگریستن به یک صنعت در انزوا، یعنی از خطای نگریستن به درخت و ندیدن جنگل ناشی می‌شود. تا نقطه‌ای معین تولید کفش لازم است؛ اما تولید کت، پیراهن، شلوار، خانه، خیش، بیل، کارخانه، پل، شیر و نان نیز لازم است. ادامه انباشتن کوهی از کفش مازاد تنها بدان دلیل که می‌توانیم چنین کنیم، حال آنکه صدها نیاز فوری دیگر ارضانشده باقی مانده، ابلهانه است.

اما در اقتصادی متعادل، یک صنعت معین تنها به بهای دیگر صنایع می‌تواند گسترش یابد؛ زیرا در هر لحظه عوامل تولید محدودند. یک صنعت تنها با به سوی خود گرداندن کار، زمین و سرمایه‌ای که در غیر این صورت در صنایع دیگر به کار می‌رفت، می‌تواند گسترش یابد. و

وقتی یک صنعت معین کوچک می‌شود، یا گسترش تولید آن متوقف می‌گردد، لزوماً بدان معنی نیست که کاهش خالصی در سرجمع تولید وجود داشته است. ممکن است کاهش در آن نقطه تنها کار و سرمایه را رها کند تا بدانها امکان دهد دیگر صنایع را گسترش دهند. پس این نتیجه‌گیری خطاست که کاهش تولید در یک رشته لزوماً به معنی کاهش در جمع تولید است.

خلاصه هر چیز به بهای صرف‌نظر کردن از چیزی دیگر تولید می‌شود. در حقیقت، در تعریف هزینه‌های تولید می‌توانیم بگوییم که هزینه‌های تولید چیزهایی است (مانند اوقات فراغت و استراحت، مواد خام با استفاده‌های بالقوه متفاوت) که از آن صرف‌نظر می‌نماییم تا چیزی را که ساخته می‌شود، به وجود آوریم.

نتیجه آن است که در اقتصاد پویا اینکه بگذاریم صنایع در احتضار بمیرند، همانقدر مهم است که بگذاریم صنایع بالنده رشد نمایند؛ زیرا صنایع در احتضار کار و سرمایه‌ای را به خود جذب می‌کنند که باید برای استفاده در صنایع بالنده رها شود. این تنها نظام منفور قیمت‌هاست که مسأله بسیار دشوار تصمیم‌گیری را حل می‌کند که دقیقاً چه مقدار از دهها هزار کالا و خدمات مختلف باید در پیوند با یکدیگر تولید شود. این معادلاتِ در غیر این صورت گیج‌کننده توسط نظام قیمت‌ها، سودها و هزینه‌ها به شکل نیم‌خودکار حل می‌شوند. این نظام بسیار بهتر از هر گروهی از دیوان‌سالاران می‌تواند آن را حل نماید؛ زیرا بر پایه نظامی حل می‌شود که طبق آن هر مصرف‌کننده تقاضای خود را دارد و هر روز یک رأی تازه یا ده دوازده رأی تازه به صندوق می‌اندازد؛ حال آنکه دیوان‌سالاران می‌کوشند با تولیدِ چیزی برای مصرف‌کننده آن را حل نمایند، البته نه آن چیزی که خود مصرف‌کننده می‌خواهد، بلکه چیزی که

دیوان‌سالاران برای آنها خوب می‌دانند.

با این همه، اگرچه دیوان‌سالاران قادر به درک نظام نیم‌خودکار بازار نیستند، اما همیشه گرفتار مزاحمتهای آن هستند. آنها همیشه می‌کوشند آن را بهبود بخشند یا تصحیح کنند، اما معمولاً به نفع یک گروه فشارِ شاکی. بخشی از نتیجه مداخله آنان را در فصلهای آینده بررسی خواهیم کرد.



فصل شانزدهم

«تثبیت» کالاها

تلاش برای بالا بردن قیمت کالاهای خاص به سطحی همیشه بالای سطوح طبیعی بازارِ آن کالاها بارها با شکستی آن‌چنان مصیبت‌بار و آنقدر علنی روبرو گشته که گروههای فشارِ با تجربه و دیوان‌سالارانی که بر آنها اعمال فشار می‌کنند، به‌ندرت آشکارا به هدف‌شان اعتراف می‌کنند. اهداف اعلام‌شده آنان، به‌خصوص وقتی اول بار پیشنهاد مداخله دولت را مطرح می‌سازند، معمولاً متواضعانه‌تر و موجه‌نماتر است.

آنان اعلام می‌دارند که تمایلی به افزایش قیمت کالای ایکس به سطحی همیشه بالاتر از سطح طبیعی آن کالا ندارند. آنان می‌پذیرند که این قیمت برای مصرف‌کننده نامنصفانه است؛ اما بدیهی است که این کالا به قیمتی بسیار پایین‌تر از سطح طبیعی‌اش فروخته می‌شود. تولیدکننده نمی‌تواند امرار معاش نماید. اگر سریعاً اقدام نکنیم، کسب‌وکار خود را از دست می‌دهند. در آن صورت، کمیابی واقعی ایجاد خواهد شد و مصرف‌کنندگان مجبور به پرداخت قیمت‌های سرسام‌آوری برای این

کالا خواهند بود. چیز به‌ظاهر ارزانی که مصرف‌کنندگان امروز به دست می‌آورند، در نهایت برایشان گران تمام خواهد شد؛ زیرا قیمت «موقتاً» پایینِ فعلی قابل دوام نیست. اما نمی‌توانیم منتظر به‌اصطلاح نیروهای طبیعی بازار یا قانون «کورِ» عرضه و تقاضا بمانیم تا به تصحیح این وضعیت بپردازد. زیرا تا آن وقت تولیدکنندگان نابود گشته و به کمیابی بزرگی گرفتار خواهیم شد. دولت باید دست به کاری بزند. تنها کاری که واقعاً می‌خواهیم بکنیم، تصحیح این نوسانات بی‌امان و بی‌منطق قیمت‌هاست. نمی‌کوشیم قیمت‌ها را بالا ببریم؛ تنها می‌کوشیم آن را تثبیت نماییم.

چند روش برای انجام این کار هست که معمولاً پیشنهاد می‌شود از آنها بهره جوییم. یکی از معمول‌ترین آنها، اعطای وامهای دولتی به کشاورزان است تا آنها را قادر سازیم محصولشان را بیرون بازار نگه دارند.

اعطای این‌گونه وامها به دلایلی از کنگره خواسته می‌شود که برای بیشتر مخاطبان بسیار موجه می‌نماید. به آنها گفته می‌شود که در زمان برداشت، بی‌درنگ همه محصول کشاورزان به بازار سرازیر می‌شود؛ این دقیقاً زمانی است که قیمت‌ها در پایین‌ترین سطح خود قرار دارد، و سوداگران از این موقعیت برای خرید محصول کشاورزان بهره می‌جویند و آن را تا وقتی که مواد غذایی بار دیگر کمیاب‌تر شود و قیمت‌ها بالاتر رود نگه می‌دارند. بنابراین، مصرانه گفته می‌شود که کشاورزان رنج می‌کشند و باید آنها و نه سوداگران از مزایای قیمت بالاتر از متوسط برخوردار گردند.

این استدلال مورد تأیید نظریه یا تجربه نیست. سوداگرانِ بسیار منفورْ دشمن کشاورز نیستند؛ وجود آنها برای بهترین رفاه ضروری است. باید کسی خطر نوسانات قیمت‌های زراعی را تحمل نماید؛ در حقیقت

در ایام معاصر این خطر را اساساً سوداگران حرفه‌ای تحمل نموده‌اند. در کل، هر چه سوداگر در جهت منافع خود ماهرانه‌تر عمل کند، بیشتر به کشاورز کمک می‌کند؛ زیرا سوداگران دقیقاً به تناسب توانایی‌شان برای پیش‌بینی قیمت‌های آینده منافع خود را محقق می‌کنند. اما هرچه صحیح‌تر قیمت‌های آینده را پیش‌بینی نمایند، نوسانات قیمت‌ها شدت و حدت کمتری خواهد داشت.

بنابراین حتی اگر لازم باشد کشاورزان تمام محصول گندمشان را تنها ظرف یک ماه از سال به بازار سرازیر سازند، قیمت در آن ماه لزوماً پایین‌تر از قیمت ماههای دیگر سال نخواهد بود (به غیر از هزینه مربوط به انبارداری)؛ زیرا سوداگران، به امید سودْ بیشترِ خریدشان را در آن زمان انجام می‌دهند. آنها مرتب به خرید ادامه می‌دهند تا قیمت تا نقطه‌ای بالا رود که در آن دیگر فرصتی برای سود آینده نبینند. هرگاه فکر کنند که دورنمای ضرر در آینده وجود دارد، می‌فروشند. نتیجهْ تثبیت قیمت کالاهای زراعی در تمام سال است.

دقیقاً به دلیل وجود طبقه‌ای از سوداگران حرفه‌ای است که کشاورزان و آسیابانان نیازی ندارند که این خطرهای احتمالی را که سوداگران بر خود هموار می‌سازند، بپذیرند. اینان می‌توانند از طریق بازارها خود را حفظ نمایند؛ بنابراین در شرایط عادی که سوداگران کارشان را خوب انجام می‌دهند، سود کشاورزان و آسیابانان اساساً به مهارت و سختکوشی در زراعت و آردکردن و نه به نوسانات بازار بستگی دارد.

تجربه واقعی نشان می‌دهد که قیمت گندم و دیگر محصولات غیرفاسدشدنی به طور متوسط در همه سال ثابت می‌ماند، به جز مبلغی که باید برای هزینه انبارداری و بیمه منظور کرد. در حقیقت برخی تحقیقات دقیق نشان داده که افزایش متوسط ماهانه بعد از زمان برداشت برای

پرداخت این‌گونه هزینه‌های انبارداری کاملاً کافی نیست، به طوری که در واقع سوداگران به کشاورزان یارانه داده‌اند. البته این نه قصد سوداگران که تنها نتیجه تمایل ثابت آنان به خوش‌بینی زیاد بوده است. به نظر می‌رسد این تمایل بر رقابت‌آمیزترین فعالیت کارآفرینان تأثیر داشته باشد: کارآفرینان به مثابه یک طبقه، همواره برخلاف قصدشان، به مصرف‌کننده یارانه می‌دهند. این به‌خصوص در هر جا که دورنمایی از نفعی بزرگ در سوداگری وجود داشته باشد، صادق است. درست همان‌طور که اگر شرکت‌کنندگان در بخت‌آزمایی را یک واحد بدانیم، همه پول از دست می‌دهند؛ زیرا هر یک به شکل موجهی امیدوار است که یکی از معدود جایزه‌های چشمگیر را نصیب خود سازد؛ محاسبات انجام‌شده نشان می‌دهد که مجموع کار و سرمایه ریخته شده در حفاری برای طلا یا نفت، از مجموع ارزش طلا یا نفتی که استخراج شده فراتررفته است!

۲

اما وقتی دولت وارد می‌شود و یا خودْ محصول کشاورزان را می‌خرد یا به آنها پولی را به وام می‌دهد تا بتوانند محصول خود را وارد بازار نسازند، قضیه فرق می‌کند. انجام این کار گاهی به نام حفظ چیزی است که به شکل موجهی «انبار عادی غلات» خوانده می‌شود. اما همان‌طور که پیشتر دیدیم، تاریخ قیمت‌ها و ذخیره انتقالی محصول سالانه نشان می‌دهد که این وظیفه پیش از این توسط بازار آزاد با سازمان‌دهی بخش خصوصی به خوبی به انجام رسیده است. وقتی دولت وارد می‌شود، در حقیقت، «انبار عادی غلات» به انبار سیاسی غلات تبدیل می‌شود. کشاورز تشویق می‌شود با پول مالیات‌دهندگان محصول خود را به مدتی بیش از حد طولانی نگه دارد. از آنجا که سیاستمدارانی که این سیاست را آغاز می‌کنند یا

دیوان‌سالارانی که آن را اجرا می‌کنند، مایلند از حفظ رأی کشاورز مطمئن شوند، همیشه قیمت به‌اصطلاح «منصفانه» برای محصول کشاورز را در سطحی بالاتر از قیمتی قرار می‌دهند که شرایط عرضه و تقاضا در آن زمان توجیه می‌نماید. این کار منجر به کاهش خریداران می‌شود. بنابراین انبار «عادی» غلات به انبار غیرعادی غلات تبدیل می‌شود. ذخیره اضافی بیرون بازار نگه داشته می‌شود. تأثیر این کار ایجاد قیمت موقتاً بالاتر از سطحی است که در غیر این صورت وجود می‌داشت؛ اما انجام این کار تنها بعدها موجب ایجاد قیمتی است بسیار پایین‌تر از آنچه در غیر این صورت وجود می‌داشت؛ زیرا کمبود مصنوعی ایجاد شده در سال جاری به دلیل وارد نساختن بخشی از محصول به بازار به معنی مازادی مصنوعی در سال بعد خواهد بود.

توصیف تفصیلی آنچه پس از اجرای این برنامه مثلاً در مورد پنبه آمریکا رخ داد، ما را از موضوع بحث‌مان بسیار دور می‌سازد. ما تمام محصول پنبه یک سال را تل‌انبار کردیم. بازار خارجی پنبه‌مان را نابود نمودیم. انگیزه بسیار زیادی برای پرورش پنبه در دیگر کشورها ایجاد کردیم. اگرچه این نتایج از جانب مخالفان سیاست محدودیت و وامْ پیش‌بینی شده بود، اما وقتی در عمل اتفاق افتاد، دیوان‌سالاران مسئولِ این نتیجه تنها بدین پاسخ بسنده کردند که: در هر صورت این اتفاق می‌افتاد!

از آنجا که سیاست وام معمولاً با سیاست محدودیت تولید، یعنی سیاست کمیابی همراه است، یا به‌ناچار به آن منجر می‌گردد، تقریباً در هر تلاش برای «تثبیت» قیمت کالا، به نفع تولیدکننده اولویت داده شده است. هدف واقعی افزایش فوری قیمت‌هاست. برای ممکن ساختن این هدف، معمولاً محدودیت نسبی تولید بر هر تولیدکننده مشمول کنترل تحمیل می‌گردد. این کار چند تأثیر فوری بد دارد. این فرض که می‌توان کنترل

را در مقیاس بین‌المللی تحمیل نمود، بدان معنی است که کل تولید جهان قطع می‌شود. مصرف‌کنندگان جهان در مقایسه با زمانی که محدودیت نبود، از آن محصول کمتر برخوردار می‌گردند. دنیا درست به همان اندازه فقیرتر شده است. از آنجا که مصرف‌کننده مجبور است بیش از آنچه در غیر این صورت برای آن محصول می‌پرداخت پول بدهد، درست به همان اندازه کمتر پول دارد تا بابت دیگر تولیدات بپردازد.

۳

طرفداران محدودیت معمولاً پاسخ می‌دهند که این کاهش تولید چیزی است که در هر صورت در اقتصاد بازار رخ می‌دهد؛ اما همان‌طور که در فصل قبل دیدیم، تفاوتی اساسی وجود دارد. در اقتصاد رقابتی بازار، این تولیدکنندگان به قیمت بالا یا تولیدکنندگان فاقد کارایی هستند که در نتیجه سقوط قیمت‌ها از میدان به‌در می‌گردند. در مورد کالای کشاورزی، کشاورزان با کمترین کارایی یا آنان که با بدترین تجهیزات در بدترین زمین کار می‌کنند از میدان به‌در می‌شوند. تواناترین کشاورزان در بهترین زمینها نیازی ندارند که تولیدشان را محدود سازند. بر عکس، اگر سقوط قیمت نشانهٔ میانگینِ هزینهٔ تولیدِ پایین‌تر باشد که در افزایشِ عرضه منعکس گشت، در آن صورت خروج کشاورزان حاشیه‌ای از زمینهای حاشیه‌ای کشاورزان خوب را قادر می‌سازد که تولید خود را در زمین خوب گسترش دهند. بنابراین ممکن است در درازمدت هیچ کاهشی در تولید آن کالا ایجاد نشود. و در آن صورت، محصول به قیمتی همواره پایین‌تر تولید و فروخته می‌شود.

اگر نتیجه این باشد، پس مصرف‌کنندگان آن کالا از عرضه‌ای به خوبیِ عرضه آن کالا در گذشته برخوردار خواهند شد. اما در نتیجهٔ

قیمت پایین‌تر، پولی برایشان می‌ماند تا برای چیزهای دیگر خرج کنند، البته پولی که قبلاً نداشتند. بدیهی است مصرف‌کنندگان داراتر خواهند بود؛ اما افزایش خرجهایشان در دیگر جهت‌ها اشتغال بیشتری در دیگر حرفه‌ها ایجاد خواهد کرد که به نوبه خود کشاورزان حاشیه‌ای قبلی را به سوی اشتغالاتی جذب خواهد کرد که در آنها تلاشهایشان سودآورتر و کارآمدتر خواهد بود.

برگردیم به طرح مداخله دولت. محدودیت نسبیِ یکسان بدان معنی است که از یک سو تولیدکنندگان کارآمد با هزینه تولید پایین اجازه ندارند تمام تولید ممکن‌شان را به قیمتی پایین عرضه نمایند. از سوی دیگر، این بدان معنی است که کسب‌وکار تولیدکنندگان پرهزینهٔ ناکارآمد مصنوعاً حفظ می‌شود. این کار به افزایش میانگین هزینه تولید محصول می‌انجامد. این محصول با کارآیی کمتری از آنچه در غیر این صورت می‌بود، تولید می‌شود. تولیدکنندهٔ ناکارآمد حاشیه‌ای که این‌گونه مصنوعاً در خط تولید حفظ می‌شود، همچنان به حبس زمین، کار و سرمایه‌ای ادامه می‌دهد که می‌توان باسودآوری و کارآمدی بیشتر به دیگر کاربردها اختصاص داد.

این استدلال که در نتیجه طرحِ محدودیت، حداقلْ قیمت محصولات زراعی افزایش یافته و «کشاورزان قدرت خرید بیشتری دارند»، فاقد معنی است. کشاورزان این قدرت خرید را تنها با گرفتن همان مقدار قدرت خرید از خریدار شهری به دست آوردند. (همه این مطالب را قبلاً در تحلیل‌های‌مان درباره قیمت‌های «برابری» بررسی کرده‌ایم.) دادن پول به کشاورزان برای محدود ساختن تولید، یا دادن همان مقدار پول به آنها برای تولیدی مصنوعاً محدود، با مجبور ساختن مصرف‌کننده یا مالیات‌دهنده به پرداخت پول به مردم برای کار نکردن هیچ تفاوتی ندارد. در هر مورد، افراد برخوردار از این‌گونه سیاستها «قدرت خرید» به دست می‌آورند؛ اما در

هر مورد، کس دیگری دقیقاً قدرت خریدی معادل آن را از دست می‌دهد. ضرر خالص برای جامعه ضرر در تولید است؛ زیرا مردم برای عدم تولید مورد حمایت قرار می‌گیرند. از آنجا که برای همه کمتر وجود دارد، زیرا که کمتر از آنکه به همه برسد وجود دارد، لازم است دستمزدهای واقعی و درآمدهای واقعی از طریق سقوط مبلغ پول یا از طریق هزینه بالاتر زندگی کاهش یابد.

اما اگر تلاشی برای بالا نگه داشتن قیمت یک کالای کشاورزی انجام گیرد ولی هیچ محدودیت مصنوعی بر تولید تحمیل نشود، انباشت مازاد فروش‌نرفتهٔ کالای خیلی گران آنقدر ادامه می‌یابد تا بالاخره بازارِ آن محصول به میزانی به مراتب بیش از سقوط آن در صورت عدم اجرای برنامه کنترل، سقوط کند. یا تولیدکنندگان در خارج برنامه محدودیت از افزایش مصنوعی قیمت‌ها برای توسعه تولیدشان انگیزه بسیار زیادی می‌یابند. این اتفاقی است که برای برنامه‌های محدودیت کائوچو در بریتانیا و محدودیت پنبه در آمریکا روی داد. در هر دو مورد، سقوط قیمت‌ها در نهایت به آن‌چنان سطح مصیبت‌باری رسید که بدون طرح محدودیت هرگز وقوع نمی‌یافت. برنامه که با جدیت بسیار برای «تثبیت» قیمت‌ها و شرایط آغاز شد، آن‌چنان بی‌ثباتیی را به بار آورد که بسیار بیش از چیزی بود که نیروهای بازار آزاد احتمالاً می‌توانست به بار آورد.

البته به ما گفته می‌شود که کنترل بین‌المللی کالاها که حالا پیشنهاد می‌شود، از همه این خطاها جلوگیری می‌نماید. این بار قیمت‌هایی که تثبیت خواهد شد نه تنها برای تولیدکنندگان که برای مصرف‌کنندگان «منصفانه» است. ملتهای تولیدکننده و مصرف‌کننده درباره میزان این قیمت‌های منصفانه توافق خواهند نمود؛ زیرا هیچ‌کس نامعقول نیست. قیمت‌های ثابت به‌ناچار مستلزم تخصیص «منصفانه» اعتبار و منابع برای

تولید و مصرف میان ملتهاست؛ اما تنها اشخاص بدبین انتظار دارند که مناقشات بین‌المللی نامناسب در این باره پیش آید. بالاخره با بزرگترین معجزات، این دنیایِ پساجنگِ کنترلها و اجبارهای فرابین‌المللی نیز به سوی دنیایی پیش می‌رود که دنیای تجارت «آزاد» بین‌المللی باشد.

در این مورد، نمی‌دانم منظور برنامه‌ریزان دولتی از تجارت آزاد چیست؛ اما با اطمینان می‌توانیم برخی از چیزهایی که منظورشان نیست، بدانیم: منظورشان آزادی مردم عادی برای خرید و فروش، دادن و گرفتن وام به هر قیمت یا هر نرخی که می‌خواهند و در هر جا که آن را برای این منظور سودمندتر می‌یابند، نیست. منظورشان آزادی یک شهروند ساده برای پرورش هر مقدار از یک محصول که می‌خواهد، رفت و آمد به اراده خود، اقامت در هر جا مایل است، انتقال سرمایه و دیگر داراییهایش با خود نیست. حدس می‌زنم منظورشان آزادی دیوان‌سالاران برای حل‌وفصل این موضوعات برای او باشد. و به او می‌گویند اگر حرف‌شنو باشد و از دیوان‌سالاران اطاعت نماید، افزایش سطح زندگی را به پاداش می‌گیرد؛ اما اگر برنامه‌ریزان در تلاش برای پیوند دادن اندیشه همکاری بین‌المللی با اندیشه افزایش تسلط و کنترل دولت بر حیات اقتصادی موفق شوند، به نظر می‌رسد کنترلهای بین‌المللی آینده به احتمال زیاد از الگوی گذشته پیروی نماید که در آن، سطح زندگی انسان ساده همراه با آزادیهایش کاهش خواهد یافت.

فصل هفدهم

تثبیت قیمت‌ها توسط دولت

بعض تأثیرات تلاشهای دولت را برای تثبیت قیمت کالاها در سطحی بالاتر از سطح قیمت‌هایی که در غیر این صورت در بازار آزاد وجود می‌داشت، دیدیم. حال بیایید به مطالعه برخی از نتایج تلاشهای دولت برای حفظ قیمت کالاها پایین‌تر از سطوح طبیعی بازار بپردازیم.

در ایام ما، تلاش اخیر تقریباً توسط همه دولتها در زمان جنگ انجام می‌گیرد. اینجا حکمت تثبیت قیمت‌ها در زمان جنگ را مورد بررسی قرار نخواهیم داد. در جنگی تمام‌عیار، کل اقتصاد به‌ناچار تحت سلطه دولت است و پیچیدگیهایی که باید مورد توجه قرار گیرد ما را از سؤال اصلیی که دغدغه کتاب حاضر است، بسیار دور می‌سازد. اما تثبیت قیمت‌ها در ایام جنگ، چه بخردانه باشد و چه نابخردانه، کاری است که تقریباً در همه کشورها دست‌کم تا مدتهای مدید بعد از پایان جنگ که بهانه اصلی برای آغاز آن از میان رفته، ادامه می‌یابد. بیایید ابتدا ببینیم وقتی دولت می‌کوشد قیمت یک کالای واحد یا گروه کوچکی از کالاها را زیر قیمتی نگه دارد که

در بازار آزاد رقابتی تعیین می‌شود، چه رخ می‌دهد.

وقتی دولت می‌کوشد حداکثرِ قیمت تنها چند قلم را تثبیت نماید، ضروریات اساسی را انتخاب می‌کند، بر این مبنا که دسترسی تنگدستان به این اقلام به قیمتی «معقول» بسیار مهم است. بیایید فرض کنیم اقلام انتخابی برای این مقصود، نان و شیر و گوشت باشند. استدلال برای پایین نگه داشتن قیمت این کالاها چنین چیزی خواهد بود: اگر مثلاً گوشت گوساله را در دست بازار آزاد رها کنیم، قیمت در نتیجه تقاضای رقابتی بالا می‌رود، به طوری که تنها ثروتمند آن را به دست خواهد آورد. مردمْ گوساله را نه به تناسب نیازشان، که به تناسب قدرت خریدشان به دست می‌آورند. اگر قیمت را پایین نگه داریم، همه سهم عادلانه خود را به دست می‌آورند.

اولین چیزی که باید درباره این استدلال مد نظر قرار گیرد، آن است که اگر این استدلال صحیح باشد، سیاست در پیش گرفته شده نامنسجم و تردیدآمیز است؛ زیرا اگر قدرت خرید و نه نیازْ توزیع گوساله را به قیمت بازار پوندی ۶۵ سنت تعیین نماید، قیمت مثلاً پوندی ۵۰ سنت را هم به عنوان «سقف» قانونی تعیین می‌کند، البته شاید با شدتی که کمی کمتر است. در حقیقت، استدلال مربوط به قدرت خرید و نه نیاز مادام که چیزی در ازای گوساله می‌گیریم، معتبر می‌ماند و اِعمال آن تنها وقتی متوقف می‌شود که گوساله را به‌رایگان بدهیم.

اما طرحهای تثبیت حداکثر قیمت معمولاً به عنوان تلاشهایی برای «ممانعت از افزایش هزینه زندگی» آغاز می‌شود. و بنابراین بانیان آن ناخودآگاه بر این گمان‌اند که از لحظه‌ای که کنترل آنها آغاز می‌گردد، چیزی به‌خصوص «عادی» یا مقدس درباره قیمت بازار وجود دارد. صرف‌نظر از هر تغییری در شرایط تولید یا تقاضا، از اول باری که قیمتِ

آغاز کنترل برقرار گشت، آن قیمتِ آغاز کنترل را «معقول» و هر قیمتی بالای آن را «غیرمعقول» تلقی می‌کنند.

۲

در بحث پیرامون این موضوع، فرض کنترل قیمت‌ها به شکل تثبیت قیمت‌ها دقیقاً در همان جایی که در هر صورت بازار آزاد آنها را قرار می‌دهد، فاقد معناست. این مثل آن است که کنترل قیمت اصلاً وجود نداشته باشد. باید فرض کنیم که قدرت خرید موجود در دست مردم بیش از عرضه کالای در دسترس است و دولت قیمت‌ها را در سطحی پایین‌تر از سطح بازار آزاد نگه‌داشته است.

حال نمی‌توانیم قیمت هیچ کالایی را زیر سطح بازار آن کالا نگه داریم، بدون آنکه در نهایت موجد دو پیامد باشیم: اول، افزایش تقاضا برای آن کالا. از آنجا که کالا ارزان‌تر است، مردم هم وسوسه می‌شوند که بیشتر بخرند و هم از عهده خرید برمی‌آیند. پیامد دوم کاهش عرضه آن کالاست؛ زیرا مردم بیشتر می‌خرند، عرضه انباشته با سرعت بیشتری از قفسه فروشندگان برده می‌شود. اما علاوه بر آن، انگیزه تولید آن کالا کاهش می‌یابد. حاشیه سود کاهش یافته یا از میان می‌رود. تولیدکنندگان حاشیه‌ای از کسب‌وکار بیرون رانده می‌شوند. حتی از کارآمدترین تولیدکنندگان خواسته می‌شود تا محصول خود را با ضرر عرضه نمایند. این اتفاق در زمان جنگ روی داد که از جانب اداره قیمت‌گذاری از کشتارگاهها خواسته می‌شد که گوشت خود را به قیمتی کمتر از بهای گوسفند زنده و هزینهٔ کارگران کشتارگاه و فرآوریْ کشتار و فرآوری نمایند.

بنابراین اگر کار دیگری نکنیم، پیامد تثبیت حداکثر قیمت برای یک کالای خاص موجد کمبود آن کالا است. اما این دقیقاً مخالف کاری است

که تنظیم‌کنندگان دولت در اصل می‌خواستند بکنند؛ زیرا این همان کالایی است که برای تثبیت حداکثر قیمت انتخاب شد و تنظیم‌کنندگان بیشتر می‌خواستند عرضه فراوانی از آن را حفظ کنند. اما وقتی دستمزد و سود سازندگان این کالاها را محدود می‌سازند، بدون محدود ساختن دستمزد و سود سازندگان کالاهای تجملاتی یا نیم‌تجملاتی، آنها را از تولید ضروریات با قیمت کنترل‌شده منصرف ساخته و در همان حال تا حدودی به آنها انگیزه می‌دهند که به تولید کالاهای کمتر ضروری بپردازند.

برخی از این پیامدها در نهایت برای تنظیم‌کنندگان آشکار می‌گردد و آنگاه در تلاش برای اجتناب از آنها، ابزارها و کنترلهای مختلف دیگری را در پیش می‌گیرند. از جمله این ابزارها، جیره‌بندی، کنترل قیمت تمام‌شده، یارانه، و تثبیت همگانی قیمت‌هاست. بیایید به هر یک از اینها به نوبه خود نظری بیفکنیم.

وقتی بدیهی می‌شود که کمبود برخی از کالاها در نتیجه قیمت تثبیت‌شده در سطحی پایین‌تر از قیمت بازار پدید آمده، مصرف‌کنندهٔ ثروتمند متهم می‌شود به اینکه «بیش از سهم منصفانه‌اش» را می‌گیرد؛ یا اگر ماده خامی باشد که وارد تولید می‌شود، یک‌یک بنگاهها متهم به «احتکار» آن می‌شوند. آنگاه دولت مجموعه‌ای از قواعد مربوط به آن را در پیش می‌گیرد که چه کسی در خرید آن کالا اولویت خواهد داشت یا به چه کسی و به چه مقدار آن مقادیر اختصاص داده خواهد شد، یا چگونه جیره‌بندی خواهد شد. اگر نظام جیره‌بندی در پیش گرفته شود، بدان معنی است که هر مشتری می‌تواند تنها یک حداکثرِ سهم داشته باشد، صرف‌نظر از آنکه مایل است چقدر بیشتر بپردازد.

خلاصه آنکه اگر نظام جیره‌بندی در پیش گرفته شود، این بدان معنی است که دولت نظام قیمتی دوگانه یا نظام پولی دوگانه را می‌پذیرد، که در

آن هر مصرف‌کننده باید تعداد معینی کالابرگ یا «نقطه» علاوه بر مبلغی از پول عادی داشته باشد. به عبارت دیگر، دولت می‌کوشد با جیره‌بندی بخشی از کاری را انجام دهد که بازار آزاد از طریق قیمت‌ها انجام می‌داد. می‌گوییم تنها «بخشی از کار»، زیرا جیره‌بندی فقط تقاضا را محدود می‌سازد بدون انگیزش عرضهٔ آن‌طور که قیمت بالاتر انجام می‌دهد.

دولت می‌تواند بکوشد با گسترش کنترل خود بر هزینه تولیدِ کالا عرضه آن را تضمین نماید؛ مثلاً برای پایین نگه داشتن قیمت خرده‌فروشی گوساله می‌توان قیمت عمده‌فروشی گوساله، قیمت گوساله در کشتارگاه، قیمت دام زنده، قیمت علوفه و دستمزد کارگران مزرعه را تثبیت کرد. برای پایین نگه داشتن قیمت شیر تحویلی، می‌توان کوشید دستمزد رانندگان حمل شیر، قیمت دبه شیر، قیمت شیر در مزرعه و قیمت علوفه را تثبیت کرد. برای تثبیت قیمت نان، می‌توان دستمزد نانوا، قیمت آرد، سود آسیابان، قیمت گندم و مانند آن را تثبیت کرد.

اما همان‌طور که دولت این تثبیت قیمت را به سمت عقب گسترش می‌دهد، در عین حال به گسترش پیامدهایی می‌پردازد که در آغاز آن را به این مسیر هدایت نمود. با این فرض که جرأت تثبیت این هزینه را دارد و قادر به اجرای تصمیم‌های خود است، فی‌حده تنها به ایجاد کمبود عوامل مختلف، مانند کار، علوفه، گندم یا هر چیزی که به تولید کالای نهایی وارد می‌شود دامن می‌زند. بدین ترتیب، دولت به سوی کنترل وسیع‌تر سوق می‌یابد و پیامدهای نهایی همان پیامدهای تثبیت جامع قیمت‌ها خواهد بود.

ممکن است دولت بکوشد این دشواری را از طریق یارانه حل نماید؛ مثلاً دولت درمی‌یابد که وقتی قیمت شیر یا کره را زیر سطح بازار نگه می‌دارد، یا پایین‌تر از سطح نسبیی که در آن سایر قیمت‌ها را تثبیت می‌نماید، نتیجهٔ آن می‌تواند کمبود به دلیل دستمزد پایین‌تر یا حاشیه سود

پایین‌تر برای تولید شیر یا کره در مقایسه با دیگرکالاها باشد؛ بنابراین دولت می‌کوشد این وضع را با پرداخت یارانه برای تولید شیر و کره جبران نماید. با عبور از مشکلات اداری دخیل در این امر و با این فرض که یارانه درست به اندازه کافی برای تضمین تولید مطلوب نسبی شیر و کره باشد، روشن است که اگرچه یارانه به تولیدکننده پرداخت می‌شود، اما یارانه‌گیران واقعی مصرف‌کنندگان‌اند؛ زیرا تولیدکنندگان در جمع نهایی بیش از آنچه در صورت مطالبه قیمت بازار آزاد در اصل برای شیر و کره دریافت می‌داشتند، چیزی به دست نمی‌آورند؛ اما مصرف‌کننده شیر و کره خود را به مقدار زیاد زیر قیمت بازار آزاد دریافت می‌دارد. آنها به اندازه این تفاوت، یعنی به میزان یارانه ظاهراً پرداختی به تولیدکنندگان یارانه می‌گیرند.

حال اگر کالای یارانه‌ای نیز جیره‌بندی نشود، دارندگان بیشترین قدرت خرید می‌توانند مقداری بیشتر از آن را بخرند. این بدان معنی است که آنها بیش از کسانی که قدرت خرید کمتری دارند یارانه می‌گیرند. اینکه چه کسی به مصرف‌کننده یارانه می‌دهد به تأثیر مالیات بستگی دارد. اما مردم در نقش مالیات‌دهنده به خودشان در نقش مصرف‌کننده یارانه می‌دهند. ردگیری دقیق آنکه در این ماز چه کسی به چه کسی یارانه می‌دهد کمی دشوار می‌شود. چیزی که فراموش می‌شود آن است که کسی این یارانه را پرداخت می‌کند، و هیچ روشی کشف نشده که طبق آن جامعه چیزی در مقابل هیچ‌چیز به دست آورد.

۳

اغلب ممکن است تثبیت قیمت‌ها در کوتاه‌مدت موفق باشد. ممکن است تا مدتی به نظر رسد که مؤثر افتاده است، به‌خصوص در زمان جنگ

که از پشتوانه میهن‌دوستی و احساس وجود بحران برخوردار است. اما هرچه مدت طولانی‌تری در کار باشد، دشواریهای آن بیشتر افزایش می‌یابد. وقتی قیمت‌ها با فشار دولت خودسرانه پایین نگه داشته شود، تقاضا به‌طور مزمن مازاد بر عرضه است. دیدیم که اگر علاوه بر آن دولت بکوشد با کاهش قیمتِ کار، مواد خام و دیگر عواملی که در هزینه تولید دخیل‌اند مانع کمبود کالا شود، به نوبه خود به کمبود این کالاها دامن می‌زند. اما دولت در صورت پیگیری این مسیر، نه تنها گسترش هر چه بیشتر کنترل قیمت‌ها در جهت نزولی یا «عمودی» که گسترش کنترل «افقی» قیمت‌ها را نیز ضروری خواهد یافت. اگر کالایی را جیره‌بندی کنیم و مردم به‌رغم وجود مازاد قدرت خرید، نتوانند به قدر کافی از آن را به دست آورد، به کالای جایگزین رو خواهند کرد. به عبارت دیگر، افزایش کمبود هر کالای جیره‌بندی‌شده باید فشار هر چه بیشتری بر کالاهای جیره‌بندی‌نشدهٔ باقی‌مانده وارد سازد. اگر فرض کنیم دولت در تلاش برای ممانعت از ایجاد بازار سیاه (یا حداقل ممانعت از رشد آن به اندازه‌ای که به ابطال قیمت‌های قانونی دولت بینجامد) موفق است، کنترل قیمت باید بی‌وقفه دولت را به جیره‌بندی کالاهای بیشتر سوق دهد. این جیره‌بندی نمی‌تواند مصرف‌کننده را متوقف سازد. در زمان جنگ هم مصرف‌کننده را متوقف نساخت. در حقیقت، این شیوه قبل از همه برای اختصاص مواد خام به تولیدکنندگان به کار رفت.

خلاصه آنکه پیامدهای طبیعی کنترل وسیع و کامل قیمت‌ها با هدف استمراربخشی به یک سطح برجسته قیمت در نهایت به اقتصادی پادگانی منجر خواهد شد. باید دستمزدها همانند قیمت‌ها با همان سختگیری پایین نگه داشته شود. باید نیروی کار همانند مواد خام بی‌رحمانه جیره‌بندی شود. نتیجه نهاییْ آنکه دولت نه تنها به هر مصرف‌کننده می‌گوید که دقیقاً

چه مقدار از هر کالا می‌تواند داشته باشد که به هر تولیدکننده نیز می‌گوید دقیقاً چه مقدار از هر ماده خام و چه مقدار نیروی کار می‌تواند داشته باشد. دیگر تقاضای رقابت‌آمیز برای کارگر به همان اندازهٔ تقاضای رقابت‌آمیز برای مواد خامْ قابل تحمل نیست. نتیجه، اقتصادی است تمامیت‌خواه و فسیل‌شده که در آن همه بنگاههای تجاری و همه کارگران، با طرد نهایی همه آزادیهای سنتی که می‌شناسیم، اسیر دست دولت‌اند. زیرا همان‌طور که یک‌ونیم قرن پیش الکساندر هامیلتون در اوراق فدرالیست خاطر نشان ساخت: «اختیار بر رزق انسان در حکم اختیار بر اراده اوست.»

۴

اینها پیامدهای چیزی است که می‌توان آن را کنترل «کامل»، ادامه‌دار و «غیرسیاسیِ» قیمت توصیف نمود. همان‌طور که در کشورها، به‌خصوص در اروپا در خلال جنگ جهانی دوم و پس از آن یکی بعد از دیگری به وفور به منصه ظهور رسید، بعض خطاهای مضحک و عجیب‌وغریب دیوان‌سالاران در نتیجه وجود بازار سیاه تخفیف می‌یافت. این سرگذشت مشترک بسیاری از کشورهای اروپایی بود که در آنها تنها مردمی که مشتریان دائمی بازار سیاه بودند، می‌توانستند به قدر کافی برای زنده ماندن به دست آورند. در برخی کشورها، بازار سیاه همواره با سوءاستفاده از بازار قیمتِ ثابتِ قانونی رشد یافت تا در حقیقت بازار سیاه جانشین بازار شد. اما سیاستمداران حاکم، با حفظ سقف قیمت‌ها، ظاهراً کوشیدند نشان دهند که قلبشان، اگر نه مدیران اجرایی‌شان، در موضع صحیحی قرار داشت.

اما از آنجا که بازار سیاه بالاخره جای بازار دارای «سقف قانونی قیمت» را گرفت، نباید تصور کرد که ضرری واقع نشده است. صدمه در عین حال اقتصادی و اخلاقی بوده است. در خلال دوره انتقال، بنگاههای

بزرگ و پُرسابقه و با سرمایه‌گذاری سنگین و وابستگی بسیار به حفظ حسن نیت مردم مجبور به تحدید یا توقف تولید می‌گردند. جای آنها را بنگاههای نادرست و بی‌اعتبار با سرمایه کم و تجربه انباشته ناچیز در امر تولید می‌گیرند. این بنگاههای جدید در مقایسه با بنگاههایی که کسب‌وکارشان را از دست دادند فاقد کارآیی‌اند؛ آنها کالاهایی نامرغوب و تقلبی را با هزینه‌ای بسیار بالاتر از هزینه لازم برای ادامه تولید در بنگاههای قدیمی عرضه می‌کنند. جایزه‌ای بر تقلب و دغلبازی تعلق می‌گیرد. بنگاههای جدید وجود یا رشد خود را مدیون تمایلشان به نقض قانون می‌دانند؛ مشتریانشان دست در دست آنها می‌گذارند؛ با این نتیجه طبیعی که یأس و نومیدی در همه رویه‌های تجاری گسترده می‌شود.

به علاوه، به‌ندرت این‌گونه است که تلاشی صادقانه از جانب مقاماتِ تثبیتِ قیمت تنها برای حفظ سطح قیمت‌های موجود در زمان آغاز تلاشها انجام گیرد. آنان اعلام می‌دارند که قصدشان «نگه داشتن خط است»؛ اما بزودی در زیر نقاب «تصحیح نابرابریها» یا «بی‌عدالتیهای اجتماعی»، تثبیت قیمت تبعیض‌آمیز را آغاز می‌کنند که به گروههای از منظر سیاسی قویْ بیشتر و به گروههای دیگر کمتر می‌دهد.

امروزه معمولاً قدرت سیاسی بر پایه آرا سنجیده می‌شود، گروههایی که مقامات اغلب می‌کوشند که مورد توجه قرار دهند کارگران و کشاورزان‌اند. ابتدا استدلال می‌کنند که دستمزدها و هزینه‌های زندگی مرتبط نیستند؛ که می‌توان به‌سادگی و بدون بالا بردن قیمت‌ها دستمزدها را بالا برد. وقتی روشن می‌شود که دستمزدها را تنها با استفاده از سود می‌توان افزایش داد، دیوان‌سالاران شروع به استدلال می‌کنند که از اینها گذشته سود از پیش بسیار بالا بود، و با بالا بردن دستمزدها و حفظ قیمت‌ها باز هم کسب «سود منصفانه» ممکن است. چون چیزی مانند نرخ جامع

سود وجود ندارد زیرا سود افراد در بنگاههای مختلف متفاوت است، نتیجه این سیاست خارج ساختن کامل بنگاههای دارای کمترین سود از کسب‌وکار و ممانعت یا توقف تولید برخی اقلام است. این یعنی بیکاری، کاهش تولید و افول سطح زندگی.

۵

مبنای همه تلاشها برای تثبیت حداکثر قیمت‌ها چیست؟ قبل از هر چیز، سوء برداشت از چیزی است که علت افزایش قیمت‌ها بوده است. علت واقعی، کمبود کالاها یا مازاد پول است. سقفهای قانونی قیمت نمی‌تواند هیچ‌یک از این دو را درمان کند. در حقیقت، همان‌طور که کمی پیشتر دیدیم، تنها کمبودِ کالا را تشدید می‌کنند. اینکه با مازاد پول چه کنیم موضوع بحث ما در یکی از فصلهای آینده خواهد بود. اما یکی از اشتباهاتی که مبنای انگیزه تثبیت قیمت‌هاست، موضوع اصلی کتاب حاضر است. درست همان‌طور که برنامه‌های بی‌پایان برای افزایش قیمت کالاهای مورد عنایت نتیجهٔ توجه به منافع تولیدکنندهٔ مستقیماً ذیربط آن، و غفلت از سود مصرف‌کننده است، به همین ترتیب برنامه‌ها برای پایین نگه داشتن قیمت‌ها با فرمان قانونی نتیجهٔ توجه به سود مردم تنها به عنوان مصرف‌کننده و غفلت از سود آنها به عنوان تولیدکننده است. و حمایت سیاسی از این‌گونه سیاستها از سردرگمی مشابهی در ذهن مردم نشأت می‌گیرد. مردم نمی‌خواهند بهای بیشتری برای شیر، کره، کفش، اثاث خانه، اجاره‌بها، بلیت تئاتر یا الماس بپردازند. هرگاه بهای هر یک از این اقلام به سطحی بالاتر از سطح قبلی‌اش افزایش یابد مصرف‌کننده خشمگین می‌شود و احساس می‌کند او را فریب داده‌اند.

تنها استثنا کالایی است که خود می‌سازد: در این مورد، او دلیل افزایش

را می‌فهمد و درک می‌کند. اما همیشه احتمال دارد که کسب‌وکار خود را به دلیلی یک استثنا تلقی نماید. او خواهد گفت: «خوب، کسب‌وکار من خاص است ولی مردم این را نمی‌فهمند. بهای کار بالا رفته است؛ قیمت مواد خام بالا رفته است؛ این یا آن ماده خام دیگر وارد نمی‌شود و باید آن را با هزینه‌ای بالاتر در داخل ساخت. به علاوه، تقاضا برای محصول افزایش یافته و باید کسب‌وکار امکان یابد که قیمت‌های لازم را برای تشویق توسعهٔ عرضه در حد ارضای این تقاضا مطالبه نماید.» و همین‌طور الی آخر. هرکس در نقش مصرف‌کننده یک‌صد محصول مختلف را می‌خرد؛ در نقش تولیدکننده معمولاً تنها یک محصول را تولید می‌کند او می‌تواند بی‌انصافی در پایین نگه داشتن قیمت آن را تشخیص دهد. و درست همان‌طور که هر سازنده‌ای قیمت بالاتر برای محصول خاص خود می‌خواهد، هر کارگری هم دستمزد یا حقوق بالاتری می‌خواهد. هر یک به عنوان تولیدکننده شاهد آن است که کنترل قیمتْ تولید را در رشته او محدود می‌سازد. اما تقریباً همه از تعمیم این مشاهده امتناع می‌کنند زیرا این بدان معنی است که او باید برای تولید دیگران پول بیشتری بپردازد.

خلاصه، هر یک از ما شخصیت اقتصادی چندگانه‌ای دارد. هر یک از ما تولیدکننده، مالیات‌دهنده و مصرف‌کننده است. سیاستهایی که از آنها دفاع می‌کند به آن جنبه خاصی بستگی دارد که در آن لحظه خود را در آن می‌بیند. زیرا گاهی دکتر جکِل است و گاهی آقای هاید.[1] در مقام تولیدکننده، تورم می‌خواهد (اساساً به خدمات و محصول خود فکر می‌کند)؛ در مقام مصرف‌کننده، سقف قیمت‌ها را می‌خواهد (اساساً به چیزی فکر می‌کند که باید بابت محصولات دیگران بپردازد)؛ در مقام

---

۱. *Dr Jekyll and Mr Hyde* نام داستانی است به قلم رابرت لوئیس استیونسن (۱۸۸۶). م

مالیات‌دهنده، از پرداخت مالیات بیزار است. هر کس احتمالاً فکر می‌کند که می‌تواند نیروهای سیاسی را به شکلی مدیریت نماید که بتواند از یارانه بیش از چیزی که در مالیات از دست می‌دهد منتفع شود، یا از افزایش قیمت محصول خود سود ببرد (حال آنکه هزینه مواد خام مصرفی او طبق قانون پایین نگه داشته می‌شود) و در همان حال در مقام مصرف‌کننده از کنترل قیمت‌ها منتفع می‌شود؛ اما اکثریت بزرگی خود را فریب می‌دهند؛ زیرا این دستکاریِ سیاسیِ قیمت‌ها نه تنها متضمن ضرری حداقل به اندازه سود که ضرری بسیار بیش از سود است زیرا تثبیت قیمت‌ها مانع و مختل‌کننده اشتغال و تولید است.

فصل هجدهم

قوانین حداقل دستمزد

پیشتر برخی از نتایج مضر تلاشهای خودسرانه دولت را برای افزایش قیمت کالاهای مورد عنایت را مشاهده کردیم. تلاش برای افزایش دستمزدها با وضع قوانین حداقل دستمزد نتایج مضری از همان نوع را در پی دارد. این امر نباید تعجب‌آور باشد؛ زیرا دستمزد در حقیقت قیمت است. اینکه به قیمتِ خدماتِ نیروی کار نامی کاملاً متفاوت از قیمت داده شده است، از منظر وضوح اندیشه‌های اقتصادی بی‌مورد است. این امر باعث شده که بیشتر مردم نتوانند تشخیص دهند که اصول یکسانی بر هر دو حاکم است.

تفکر در باب موضوع دستمزدها آن‌چنان دستخوش احساسات و آنقدر از منظر سیاسی یک‌سویه گشته که در بیشتر بحثها در آن باره ساده‌ترین اصول نادیده گرفته می‌شود. آنان که در زمره اولین منکران آن‌اند که رفاه را می‌توان با افزایش مصنوعی قیمت‌ها محقق نمود، همانانی هستند که در زمره اولین متذکران آن‌اند که قوانین حداقل قیمت می‌تواند

بیشترین ضرر را برای همان صنایعی داشته باشد که برای کمک طراحی شده است؛ اما با این همه از قوانین حداقل دستمزد دفاع می‌کنند و مخالفان آنها را بدون تردید تقبیح می‌نمایند.

اما باید روشن گردد که قانون حداقل دستمزد در نهایت سلاحِ محدودی برای مبارزه با شر دستمزد پایین است و حُسنی که احتمالاً از این‌گونه قانونها حاصل می‌شود، می‌تواند از ضرر احتمالی آنها تنها به تناسب محدودیت هدفشان فراتر رود. هر چه چنین قانونی بلندپروازانه‌تر باشد، تعداد کارگرانی که می‌کوشد مورد شمول قرار دهد بیشتر است و هر چه تلاش برای افزایش دستمزدهایشان بیشتر باشد به احتمالِ بیشترْ تأثیرات مضر آن از تأثیرات خوب آن فراتر می‌رود.

اولین نتیجه تصویب قانونی که مقرر می‌دارد به هیچ‌کس در ازای چهل ساعت کار در هفته کمتر از ۳۰ دلار پرداخت نشود، آن است که هر کس که برای کارفرما هفته‌ای ۳۰ دلار ارزش نداشته باشد، اصلاً استخدام نمی‌شود. شما نمی‌توانید با غیرقانونی ساختن اینکه هیچ‌کس نمی‌تواند چیزی کمتر به یک فرد پیشنهاد کند، او را دارای یک ارزش معین بسازید. شما تنها او را از حق کسب مبلغی که تواناییها و شرایطش اجازه کسب آن را به او می‌دهد محروم می‌سازید. در همان حال، شما جامعه را حتی از خدمات متوسطی که این فرد قادر به ارائه آنهاست، محروم می‌سازید. خلاصه بیکاری را جایگزین دستمزد پایین می‌سازید. شما با خسارتی غیرقابل جبران، به همه کس در همه جا آسیب می‌رسانید.

تنها استثنا در این مورد وقتی اتفاق می‌افتد که گروهی از کارگران دستمزدی در واقع پایین‌تر از ارزش بازارشان دریافت می‌دارند. این اتفاق احتمالاً تنها در شرایط یا در محلهای خاصی روی می‌دهد که در آنها نیروهای رقابتْ آزادانه یا کفایت‌مندانه عمل نمی‌کنند؛ اما تقریباً همه این

موارد خاص را می‌توان با تشکیل اتحادیه با همان کفایت‌مندی، با انعطاف بیشتر و با صدمه بالقوه بسیار کمتر درمان کرد.

ممکن است تصور شود که اگر قانونْ پرداختِ دستمزدی بالاتر را در صنعت معینی اجباری سازد، آن صنعت آنگاه می‌تواند قیمت‌های بالاتری برای محصول مطالبه کند، به طوری که بارِ پرداخت دستمزد بالاتر تنها به مصرف‌کننده منتقل شود. اما این انتقال به‌سادگی انجام نمی‌شود و از پیامدهای افزایش مصنوعی دستمزد نمی‌توان به‌سادگی جان به در برد. شاید قیمتی بالاتر برای محصول ممکن نباشد: ممکن است تنها مصرف‌کنندگان را به سوی محصول جایگزین سوق دهد. یا اگر مصرف‌کنندگان به خرید محصول صنعتی که در آن دستمزدها افزایش یافته ادامه دهند، قیمت بالاتر موجب خواهد شد که از آن کمتر بخرند؛ بنابراین در حالی که برخی کارگران در این صنعت از دستمزد بالاتر منتفع خواهند شد، دیگر کارگران کلاً از کار اخراج می‌شوند. از سوی دیگر، اگر قیمت محصول افزایش نیابد، تولیدکنندگان حاشیه‌ای در این صنعتْ کسب‌وکار خود را از دست می‌دهند؛ به طوری که کاهش تولید و بیکاری ناشی از آن تنها به طریقی دیگر محقق می‌شود.

وقتی این‌گونه پیامدها یادآوری می‌گردد، گروهی هستند که پاسخ می‌دهند: «بسیار خوب؛ اگر درست است که صنعت ایکس نمی‌تواند جز با پرداخت دستمزد بخور و نمیر به حیات خود ادامه دهد، پس درست مانند آن است که حداقلِ دستمزدْ آن را کلاً به نابودی کشاند.» اما این حکم شجاعانه واقعیت‌ها را نادیده می‌گیرد. این حکم، قبل از هر چیز این نکته را نادیده می‌گیرد که مصرف‌کننده از نبودِ آن تولید رنج خواهد کشید. در وهله بعد این امر را فراموش می‌کند که تنها کسانی را که در آن صنعت کار می‌کنند به بیکاری محکوم می‌سازد. و بالاخره این نکته

را نادیده می‌گیرد که دستمزدهایی که در صنعت ایکس پرداخت می‌شد هر چقدر هم که بد بود از جمله بهترین دستمزدهای موجود در همه بدیلهایی بود که ظاهراً در مقابل کارگران آن صنعت قرار داشت؛ در غیر این صورت، کارگران می‌توانستند از آن کار به کار دیگری بروند؛ بنابراین اگر صنعت ایکس در نتیجه قانون حداقلِ دستمزد به نابودی کشانده شود، کارگرانی که از پیش در آن صنعت کار می‌کردند، مجبور خواهند شد که به مسیرهای بدیل رو کنند که پیشتر برایشان جذابیت کمتری داشت. رقابت این کارگران برای کارْ دستمزدهای پیشنهادی در این مشاغل بدیل را کاهش خواهد داد. از این نتیجه گریزی نیست که حداقلِ دستمزد به افزایش بیکاری می‌انجامد.

۲

به علاوه، در نتیجه برنامه کمک طراحی شده برای حمایت در ایام بیکاری ناشی از قانون حداقل دستمزد مسأله ظریفی پیش خواهد آمد؛ مثلاً با حداقل دستمزد ساعتی ۷۵ سنت ما ممنوع کرده‌ایم که کسی با کمتر از ۳۰ دلار بابت چهل ساعت در هفته کار کند. حال فرض کنید که ما تنها هفته‌ای ۱۸ دلار کمک ایام بیکاری پرداخت می‌کنیم. این بدان معنی است که ما ممنوع کرده‌ایم یک فرد به شکل سودمندی مثلاً با هفته‌ای ۲۵ دلار استخدام شود تا بتوانیم با هفته‌ای ۱۸ دلار بطالت او را مورد حمایت قرار دهیم. ما جامعه را از خدمات او محروم ساخته‌ایم. ما این فرد را از استقلال و عزت نفس ناشی از اتکا به خود حتی در سطحی پایین و از انجام کار مورد نیاز محروم ساخته‌ایم و در عین حال آنچه را آن شخص می‌توانست با تلاش خود دریافت دارد، کاهش داده‌ایم.

مادام که کمک پرداختی یک سِنت کمتر از ۳۰ دلار باشد، این پیامدها

صورت می‌پذیرد. با این همه، هر چقدر پرداخت کمک را بالاتر ببریم، وضعیت را از جنبه‌های دیگر بدتر می‌سازیم. اگر ما ۳۰ دلار برای کمک بدهیم، در آن صورت به بسیاری از اشخاص درست همانقدر برای کار نکردن می‌دهیم که برای کار کردن. به علاوه، مبلغی که به عنوان کمک می‌دهیم هر چه باشد، وضعیتی ایجاد می‌کنیم که در آن هر کس کار کند تنها برای دریافت تفاوت میان دستمزد و مبلغ کمک است؛ مثلاً اگر مبلغ کمک ۳۰ دلار در هفته باشد، در حقیقت از کارگرانی که دستمزد ساعتی ۱ دلار یا هفته‌ای ۴۰ دلار دریافت می‌دارند، خواسته می‌شود تنها برای ۱۰ دلار در هفته کار کنند زیرا می‌توانند ۳۰ دلار بقیه را بدون انجام کار دریافت دارند.

می‌توان تصور کرد که ارائه «کمک برای کار» به جای «کمک برای در خانه ماندن» شیوه‌ای برای گریز از این پیامدها باشد؛ اما ما تنها طبیعت پیامدها را تغییر می‌دهیم. «کمک برای کار» بدان معنی است که ما به افراد ذینفع مبلغی می‌پردازیم که بیش از چیزی است که بازار آزاد در ازای تلاششان به آنها می‌پردازد؛ بنابراین تنها بخشی از دستمزد کمکی‌شان در ازای تلاششان (در کاری اغلب با فایده‌ای تردیدآمیز) است، حال آنکه بقیه اعانه‌ای در نقاب است.

در مجموع، اگر دولت از همان ابتدا آشکارا به دستمزدشان بابت کار خصوصیی که از پیش می‌کردند یارانه پرداخته بود، احتمالاً بهتر می‌بود. نیاز به پیگیری بیشتر این نکته را نداریم؛ زیرا ما را به مسائلی می‌کشاند که ارتباط مستقیمی با این مطلب ندارد. اما وقتی پذیرش قانون حداقل دستمزد یا افزایش حداقل دستمزدهایی را که پیشتر تثبیت شده مد نظر قرار می‌دهیم، باید مشکلات و پیامدهای کمک را در ذهن داشته باشیم.

۳

این همه برای استدلال آن نیست که راهی برای افزایش دستمزد وجود ندارد. بلکه تنها برای اشاره به آن است که روش ظاهراً آسان افزایش دستمزدها با دستور دولت راه نادرست و بدترین راه است.

شاید جای آن باشد که خاطرنشان سازیم عامل تمایز بسیاری از اصلاح‌گران از آنان که نمی‌توانند پیشنهادهای‌شان را بپذیرند، بشردوستی بیشترشان نیست، بلکه بی‌صبری بیشترشان است! سؤال این نیست که آیا می‌خواهیم همه را در حد امکان مرفه ببینیم. چنین هدفی را میان مردان نیک‌سیرت می‌توان مسلم دانست. سؤال واقعی به وسائل مناسب تحقق این هدف مربوط می‌گردد. و در تلاش برای پاسخ دادن به این سؤال هرگز نباید چند گزاره بدیهی را نادیده بگیریم. ما نمی‌توانیم ثروتی را بیشتر از آنچه تولید کرده‌ایم توزیع نماییم. نمی‌توانیم در درازمدت به کارگر بیش از آنچه تولید می‌کند بپردازیم.

بنابراین بهترین راه برای افزایش دستمزد افزایش بهره‌وری نیروی کار است. این کار را می‌توان به بسیاری از روشها انجام داد: با افزایش انباشت سرمایه، یعنی با افزایش ماشینهایی که به کارگران کمک می‌کند؛ با نوآوریها و اصلاحات جدید؛ با مدیریت کارآمدتر از جانب کارفرمایان؛ با سختکوشی بیشتر و کارآیی بیشتر از جانب کارگران؛ با آموزش و کارآموزی بهتر. هر چه فرد کارگر بیشتر تولید کند، ثروت کل جامعه را بیشتر افزایش می‌دهد. هر چه بیشتر تولید کند خدمات او برای مصرف‌کننده و بنابراین برای کارفرما ارزش بیشتری می‌یابد. و هر چه کارگر برای کارفرما بیشتر ارزش داشته باشد به او دستمزد بیشتری پرداخت می‌شود. دستمزدهای واقعی از تولید و نه از فرامین دولتی بیرون می‌آید.

فصل نوزدهم

آیا اتحادیه‌ها به‌راستی دستمزدها را افزایش می‌دهند؟

درباره قدرت اتحادیه‌های کارگری برای افزایش دستمزدها در درازمدت و در کل جمعیت کارگری مبالغهٔ عظیم شده است. این مبالغه بیشتر نتیجه عدم شناسایی آن است که دستمزدها اساساً بر پایه بهره‌وری نیروی کار تعیین می‌شود. بدین دلیل است که در طول همه دهه‌هایی که «جنبش کارگری» مثلاً در انگلستان و آلمان بسیار پیشرفته بود، دستمزدها در ایالات متحده بسیار بالاتر از دستمزدها در این دو کشور بود.

به‌رغم شواهد فراوان مبنی بر آنکه بهره‌وریِ نیروی کار تعیین‌کننده اصلی دستمزدهاست، رهبران اتحادیه‌های کارگری و گروه بزرگی از نویسندگان اقتصادیِ طالب شهرتِ «لیبرال» بودن که آنها را طوطی‌وار تکرار می‌کنند، اغلب نتیجه را فراموش کرده یا مورد تمسخر قرار می‌دهند. اما برخلاف گمان آنها، این نتیجه‌گیری بر این فرض قرار ندارد که کارفرمایان همگی اشخاص مهربان و سخاوتمند و مشتاق انجام کار صحیح‌اند. این نتیجه بر این فرض بسیار متفاوت قرار دارد که کارفرما فردی است مشتاق

افزایش و به حداکثر رساندن سود خود. اگر مردم مایل‌اند با کمتر از ارزشِ واقعی‌شان کار کنند، چرا نباید کارفرما حداکثر استفاده را از این امر بکند؟ چرا نباید مثلاً کسب هفته‌ای یک دلار از کارگر را به مشاهده آنکه کارفرمای دیگری هفته‌ای دو دلار از قِبل او کسب می‌کند، مرجح نداند؟ و مادام که این وضعیت وجود دارد، کارفرما مایل است که کارگران را با تمام ارزش اقتصادی‌شان بخواهد.

این همه بدان معنی نیست که اتحادیه‌ها نمی‌توانند هیچ کارکرد مفید یا مشروعی داشته باشند. وظیفهٔ اصلیی که قادر به انجام آن‌اند، عبارت از تضمین آن است که همه اعضایشان ارزش بازار واقعی خود را در ازای خدمتشان به دست آورند.

رقابت کارگران برای کار و کارفرمایان برای کارگر عملکرد بی‌عیب و نقصی ندارد. احتمالاً تک‌تک کارگران و تک‌تک کارفرمایان، هیچ‌کدام از وضعیت بازارِ کار کاملاً مطلع نیستند. کارگر بدون کمک اتحادیه یا اطلاع از «نرخ اتحادیه» نمی‌تواند ارزش بازار واقعی خدمات خود را برای یک کارفرما بداند. و او فرداً در وضعیت چانه‌زنی بسیار ضعیفی قرار دارد. اشتباه در قضاوت برای او بسیار گرانتر از یک کارفرما تمام می‌شود. اگر کارفرمایی به‌اشتباه از استخدام فردی امتناع ورزد که می‌تواند از خدماتش برخوردار گردد، فقط سود خالصی را از دست می‌دهد که می‌توانست از استخدام آن یک نفر کسب نماید؛ و ممکن است او صد یا هزار نفر دیگر را استخدام کند. اما اگر کارگری اشتباهاً شغلی را رد کند با این اعتقاد که به‌سادگی می‌تواند کار دیگری بیابد که به او دستمزد بالاتری می‌پردازد، ممکن است این اشتباه برای او گران تمام شود. همه معاش او در این امر دخیل است. نه تنها ممکن است نتواند سریعاً کار دیگری بیابد که به او دستمزد بیشتری بپردازد، که ممکن است تا مدتی نتواند کار دیگری بیابد که

دست‌کم همین حقوق را به او بدهد. و ممکن است زمانْ مشکل اصلی او باشد؛ زیرا او و خانواده‌اش باید غذا بخورند. بنابراین ممکن است وسوسه شود که به جای مواجهه با این خطرهای احتمالی، به دستمزدی رضایت دهد که می‌داند پایین‌تر از «ارزش واقعی» اوست. اما وقتی کارگرانِ یک کارفرما در قالب یک مجموعه با او به معامله می‌پردازند و یک «دستمزد معیار» شناخته‌شده برای طبقه معینی از کارگران تعیین می‌کنند، می‌توانند به همترازسازی قدرت چانه‌زنی و تعدیل خطرات دخیل در اشتباهات کمک کنند.

همان‌طور که به تجربه ثابت شده، اتحادیه‌ها، به‌خصوص به کمک قانون‌گذاریهای یک‌سویه‌ای که الزامات را تنها بر عهده کارفرما می‌نهد، می‌توانند به‌سادگی وظائف قانونی‌شان را پشت سر نهاده، غیرمسئولانه عمل کرده و سیاستهای کوته‌بینانه و ضداجتماعی را در پیش گیرند. مثلاً، هرگاه اتحادیه‌ها در صدد تثبیت دستمزد اعضای‌شان در سطحی بالاتر از ارزش بازار واقعی‌شان هستند این‌گونه عمل می‌کنند. چنین تلاشی همیشه موجد بیکاری است. در حقیقت، با توسل به شکلی از ارهاب و اجبار، می‌توان این ترتیبات را تحمیل نمود.

یک وسیله عبارت است از محدود ساختن عضویت در اتحادیه برمبنایی غیر از صلاحیت یا مهارتِ ثابت‌شده است. این محدودیت می‌تواند اشکال بسیاری به خود گیرد: از جمله، مطالبه ورودیه بسیار سنگین از کارگران جدید؛ تحمیل شرایط خودسرانه برای عضویت؛ تبعیض آشکار یا پنهان بر مبنای دین، نژاد یا جنسیت؛ محدودیت کامل تعداد اعضا یا تحریم محصول کارگران غیراتحادیه‌ای و حتی محصولات اتحادیه‌های وابسته در دیگر ایالات یا شهرها، در صورت لزوم با توسل به زور.

اعتصاب آشکارترین شیوه استفاده از ارعاب و زور برای

بالا بردن یا بالا نگه داشتن دستمزدهای اتحادیه‌ای خاص در سطحی بالاتر از ارزش بازار واقعی خدمات اعضای آن اتحادیه است. ممکن است اعتصاب مسالمت‌آمیز باشد. در حدی که اعتصاب مسالمت‌آمیز باقی می‌ماند، سلاحی مشروع در دست کارگران است اگرچه سلاحی که باید به‌ندرت و به عنوان آخرالدواء مورد استفاده قرار گیرد. اگر کارگران یک کارفرما در قالب یک مجموعه از کار امتناع نمایند، ممکن است کارفرمایی سرسخت را که دستمزد کمی به آنها پرداخت می‌کند، سر عقل بیاورند. ممکن است کارفرما متوجه شود که نمی‌تواند کارگران خود را با کارگرانی جایگزین کند که در همین حد خوب و مایل‌اند دستمزدی را بپذیرند که کارگران سابق حالا رد کرده‌اند. اما در لحظه‌ای که کارگران باید برای تحمیل مطالباتشان به خشونت متوسل شوند، یعنی لحظه استفاده از نگهبان برای ممانعت از ادامه کار کارگران قدیم در شغلهای خود، یا ممانعت از کارفرما برای آوردن کارگران جدید دائمی به جای آنها، قضیه سؤال‌برانگیز می‌شود؛ زیرا نگهبانان در واقع نه اساساً علیه کارفرما، که علیه دیگر کارگران استفاده می‌شوند. این کارگران دیگر مایل‌اند کاری را بگیرند که کارگران سابق رها کرده‌اند، و دستمزدی را دریافت دارند که کارکنان سابق حالا رد نموده‌اند. این حقیقت اثبات آن است که کارهای بدیل دیگری در دسترس کارگران جدید قرار دارد که به همان خوبی کارهایی نیست که کارگران قدیم رد نموده‌اند. بنابراین اگر کارکنان قدیم موفق شوند که با توسل به زور نگذارند کارگران جدید جای آنها را بگیرند، مانع انتخاب بهترین بدیل موجود در بازار از جانب این کارگران جدید می‌شوند، و بنابراین آنها را مجبور می‌سازند کاری بدتر را بپذیرند. پس، موضع اعتصاب‌کنندگان پافشاری بر حق انحصاری خود است و برای حفظ این حق انحصاری

در برابر دیگر کارگران به زور متوسل می‌شوند.

اگر تحلیل فوق صحیح باشد، تنفر بلاتبعیض از «اعتصاب‌شکنان» موجه نیست. اگر اعتصاب‌شکنان تنها از لاتهای حرفه‌ای باشند که خود تهدیدی به اعمال خشونت‌اند یا از کسانی که در حقیقت نمی‌توانند آن کار را انجام دهند، یا اگر تنها به منظور تظاهر به ادامه کار موقتاً به آنها دستمزدهای بالاتری پرداخت می‌شود تا کارگران قدیم ترسیده به سر کار خود بازگشته و با دستمزد سابق کار کنند، تنفر می‌تواند موجه باشد. اما اگر در واقع تنها مردان و زنانی باشند که در جستجوی کار دائم‌اند و مایل‌اند کار با دستمزد قدیم را بپذیرند، در این صورت، آنها کارگرانی هستند که به کار بدتر سوق داده می‌شوند تا کارگران اعتصابی بتوانند از شغل بهتر برخوردار شوند. و در حقیقت این موضع برتر برای کارکنان سابق را می‌توان همچنان تنها با تهدید دائمی به استفاده از زور حفظ نمود.

۲

اقتصادِ دستخوش احساسات موجد نظریه‌هایی بوده که در بررسیهای توأم با آرامش قابل توجیه نیست. یکی از این نظریه‌ها این باور است که بابت کار عموماً دستمزدی «کمتر و نه در خورْ پرداخت می‌شود». این باور مشابه این نظر است که در بازار آزاد قیمت‌ها عموماً به طور مزمن بیش از حد پایین باشد. یک باور عجیب دیگر اما پایدار آنکه منافع کارگران یک کشور مشابه یکدیگر است، و افزایش دستمزد اعضای یک اتحادیه به طریقی مبهم به همه کارگران دیگر کمک می‌کند. حقیقتی در این فکر وجود ندارد؛ حقیقت آن است که اگر یک اتحادیه خاص بتواند قهراً برای اعضای خود دستمزدی اساساً بالاتر از ارزش بازار واقعی خدمات‌شان مطالبه نماید، این کار به همه دیگر کارگران صدمه خواهد زد، همان‌طور که

به دیگر اعضای جامعه نیز صدمه خواهد زد.

برای آنکه با وضوح بیشتری ببینیم چگونه این اتفاق روی می‌دهد، بیایید جامعه‌ای را تصور کنیم که در آن حقایق از نظر ریاضی بسیار ساده شده است. فرض کنید جامعه فقط شامل شش گروه کارگر باشد، و همه این گروهها از آغاز از نظر دستمزد و ارزش بازار تولیداتشان با یکدیگر برابر بوده‌اند.

بیایید فرض کنیم که این شش گروه کارگر از این قرار باشند: (۱) کارگران مزرعه، (۲) کارگران فروشگاههای خرده‌فروشی، (۳) کارگران حرفه پوشاک، (۴) کارگران معادن زغال‌سنگ، (۵) کارگران ساختمان و (۶) کارکنان راه‌آهن. نرخ دستمزد آنها که بدون هیچ عنصری از اجبار تعیین شده، لزوماً برابر نیست؛ اما دستمزدشان هرچه باشد، بیایید به هر یک از آنها عدد شاخص ۱۰۰ را به عنوان پایه تخصیص دهیم. حال بیایید فرض کنیم که هر گروه یک اتحادیه ملی تشکیل دهد و بتواند مطالبات خود را نه به تناسب بهره‌وری اقتصادیِ صرف، که به تناسب قدرت سیاسی و موضع راهبردی‌اش تحمیل نماید. فرض کنید نتیجه آن باشد که کارگران مزرعه نتوانند دستمزد خود را اصلاً افزایش دهند، ولی کارگران خرده‌فروشی بتوانند افزایشی ۱۰ درصدی، کارگران پوشاک ۲۰ درصدی، معدنچیان ۳۰ درصدی، کارگران ساختمانی ۴۰ درصدی و کارکنان راه‌آهن ۵۰ درصدی را به دست آورند.

بر مبنای فرض ما، این بدان معنی است که افزایشی متوسط به میزان ۲۵ درصد واقع شده است. حال باز هم به خاطر سهولت محاسبات، فرض کنید که قیمت محصول هر گروه از کارگران به میزان همان درصد افزایش دستمزدِ آن گروه افزایش یابد. (به چند دلیل، از جمله اینکه هزینه کار همهٔ هزینه تمام‌شده را شامل نیست، قیمت اساساً چنین افزایشی ندارد،

به‌خصوص در کوتاه‌مدت که مسلماً چنین نمی‌کند. با این همه، ارقامْ اصل اساسی دخیل را نشان می‌دهد.)

پس، وضعیتی خواهیم داشت که در آن هزینه زندگی به میزان متوسط ۲۵ درصد افزایش یافته است. اگرچه کارگران مزرعه کاهشی در دستمزد پولی‌شان نداشته‌اند، اما از نظر چیزی که می‌توانند بخرند، در حد زیادی نادارتر خواهند بود. کارگران خرده‌فروشی اگرچه افزایشی در دستمزد پولی‌شان به میزان ۱۰ درصد داشته‌اند، اما نسبت به قبل از آغاز مسابقه نادارتر خواهند بود. حتی کارگران پوشاک با افزایش دستمزد پولی ۲۰ درصدی، در مقایسه با وضعیت سابق‌شان، در وضعیت نامطلوبی قرار دارند. معدنچیان زغال‌سنگ با افزایش دستمزد پولی ۳۰ درصدی، تنها افزایش ناچیزی در قدرت خریدشان داشته‌اند. البته کارگران ساختمانی و راه‌آهن منتفع شده‌اند، اما بسیار کمتر از چیزی که ظاهر آن نشان می‌دهد.

اما حتی این‌گونه محاسبات بر این فرض قرار دارد که افزایش اجباری دستمزد موجد بیکاری نبوده است. این امر احتمالاً تنها در صورتی درست است که افزایش دستمزدها با افزایشی همسنگ در پول و اعتبار بانکی همراه باشد؛ و حتی در آن صورت هم بعید است که این‌گونه دستکاریها در نرخ دستمزد بتواند بدون ایجاد کانون‌های بیکاری، به‌خصوص در حرفه‌هایی که در آن دستمزد افزایش بیشتری داشته، محقق شود. اگر این تورم پولی متناظر اتفاق نیفتد، افزایش اجباری دستمزد باعث بیکاری گسترده می‌گردد.

ضرورتی ندارد که اتحادیه‌هایی که دستمزدشان بیشترین افزایش را داشته، بالاترین درصد بیکاری را داشته باشند؛ زیرا بیکاری به تناسب انعطاف نسبی تقاضا برای انواع مختلف کارگر و به تناسب ماهیت «مشترک» تقاضا برای بسیاری از انواع کارگرْ جابه‌جا و توزیع می‌شود. با این همه، پس از منظور داشتن تغییرات مُجاز، حتی گروههایی که

دستمزدهاشان بیشترین افزایش را داشته، در صورت محاسبه متوسط اعضای بیکارشان در مقایسه با اعضای شاغل‌شان، احتمالاً خود را نادارتر از قبل می‌یابند. و البته ضرری که از منظر رفاه تحمل کرده‌اند، بسیار بیشتر از ضررشان از منظر ریاضی خواهد بود؛ زیرا ضررهای روان‌شناختی آنان که بیکارند، بسیار سنگین‌تر از نفع روان‌شناختی کسانی خواهد بود که از منظر قدرت خرید، درآمدشان کمی بالاتر است.

به علاوه، این وضعیت را نمی‌توان با ارائه مقرری بیکاری اصلاح کرد. این‌گونه مقرری به طور مستقیم یا غیرمستقیم، تا حدود زیادی بیشتر از محل دستمزد آنان که کار می‌کنند، پرداخت می‌شود. بنابراین موجب کاهش این دستمزدهاست. به علاوه، همان‌طور که قبلاً دیدیم، پرداخت مقرری «کافی» موجد بیکاری است. و به طرق چندی چنین می‌کند. وقتی اتحادیه‌های کارگریِ قوی در گذشته تأمین اعضای بیکار توسط اتحادیه‌شان را وظیفه خود قرار دادند، قبل از مطالبه دستمزدی که باعث بیکاری سنگین می‌شد، دقت بیشتری به خرج می‌دادند؛ اما جایی که نظامِ مقرری وجود دارد و طبق آن مردم مالیات‌دهنده مجبورند بیکاری ناشی از نرخهای بالای دستمزد را تأمین نمایند، این محدودیت بر مطالباتِ بیشِ از حد اتحادیه‌ها برداشته می‌شود. به‌علاوه، همان‌طور که قبلاً مشاهده شد، مقرری «کافی» موجب خواهد شد که برخی اساساً در صدد کار برنیایند، که موجب خواهد شد دیگران بررسی کنند که در واقع از آنها خواسته می‌شود که نه در ازای دستمزد ارائه شده، که تنها در ازای تفاوت میان آن دستمزد و مقرری پرداختیْ کار کنند. و بیکاری سنگین یعنی کالای کمتری تولید می‌شود و ملت فقیرتر است و برای همه کمتر وجود دارد.

حامیان نجات از طریق اتحادیه‌گرایی گاهی می‌کوشند برای مسأله‌ای که هم‌اینک مطرح ساختم، پاسخ دیگری ارائه نمایند. ممکن است اذعان

نمایند که درست است که امروزه اعضای اتحادیه‌های قدرتمند از جمله کارگران غیرعضو اتحادیه‌ها را مورد استثمار قرار می‌دهند، اما چاره کار آسان است: همه را عضو اتحادیه کنید؛ اما این چاره کار آنقدرها آسان نیست. در وهله اول، به‌رغم تشویق (یا گاهی می‌توان گفت، اجبار) سیاسی عظیم به عضویت در اتحادیه‌ها طبق قانون واگنر[۱] و سایر قوانین، این تصادفی نیست که تنها حدود یک‌چهارم کارگرانِ دارای اشتغالِ سودمند در این کشور عضو اتحادیه‌ها هستند. شرایط مناسبِ منجر به عضویت در اتحادیه‌ها بسیار خاص‌تر از چیزی است که مردم عموماً درک می‌نمایند؛ اما حتی اگر عضویت فراگیر در اتحادیه قابل تحقق باشد، اتحادیه‌ها احتمالاً نمی‌توانند قدرتی بیش از امروز داشته باشند. برخی گروههای کارگران نسبت به سایر کارگران در موقعیت راهبردی بهتری قرار دارند، یا بدان دلیل که تعدادشان بیشتر است، یا محصولی که تولید می‌کنند، ماهیتاً اساسی‌تر است یا صنایع دیگر به صنعت‌شان وابستگی بیشتری دارند، یا توانایی‌شان برای استفاده از شیوه‌های قهرآمیز بیشتر است. اما فرض کنیم چنین نباشد. فرض کنیم، به‌رغم تناقض فرضها، که همه کارگران با شیوه‌های قهرآمیز بتوانند دستمزدشان را به میزان درصدی یکسان افزایش دهند. در درازمدت هیچ‌کس داراتر از وضعیتی نیست که در آن دستمزدها اصلاً افزایش نیافته بود.

۳

این نکته ما را به قلب مسأله سوق می‌دهد. معمولاً فرض می‌شود که افزایش دستمزدها از محل سود کارفرمایان کسب می‌شود. البته ممکن

---

۱. Wagner Act یا «قانون ملی روابط کارگری» مصوب ۱۹۳۵ کنگره ایالات متحده که هر گونه مداخله کارفرما در تشکیل و کار اتحادیه‌های کارگری را ممنوع می‌سازد. م

است در کوتاه‌مدت یا در شرایط خاص چنین باشد. اگر دستمزدها در بنگاهی خاص قهراً بالا رود و بنگاه در چنان رقابتی با دیگر بنگاهها باشد که نتواند قیمت‌هایش را افزایش دهد، افزایش از محل سود بنگاه تأمین خواهد شد؛ اما اگر افزایش دستمزد در کل یک صنعت اتفاق بیفتد، احتمال وقوع آن کمتر است. صنعت در بیشتر موارد قیمت‌هایش را افزایش می‌دهد و افزایش دستمزد را به مصرف‌کنندگان منتقل می‌کند. از آنجا که بیشترِ این مصرف‌کنندگان احتمالاً از کارگران‌اند، تنها از مزد واقعی‌شان کاسته می‌شود؛ زیرا مجبورند برای یک محصول خاص مبلغ بیشتری بپردازند. این هم حقیقتی است که ممکن است در نتیجه افزایش قیمت‌ها فروش تولیدات آن صنعت سقوط کند، به طوری که حجم سود در آن صنعت کاهش یابد؛ استخدام و کل دستمزد پرداختی در این صنعت احتمالاً به مقدار متناظر کاهش می‌یابد.

بدون تردید می‌توان موردی را تصور کرد که در آن سود در کل صنعت کاهش یابد، اما هیچ کاهش متناظری در استخدام واقع نشود؛ به عبارت دیگر، موردی که در آن افزایش نرخ دستمزد یعنی افزایش متناسبی در تعداد دستمزدبگیران، که در آن کل هزینه از محل سود صنعت تأمین می‌شود بدون آنکه بنگاهی کسب‌وکار خود را از دست بدهد. چنین نتیجه‌ای بعید اما قابل تصور است.

مثلاً بیایید صنعتی مانند راه‌آهن را در نظر گیریم که همیشه نمی‌تواند افزایش دستمزد را به شکل نرخهای بالاتر به مردم منتقل سازد؛ زیرا مقررات دولت اجازه آن را نمی‌دهد. (در واقع افزایش زیاد نرخ دستمزد راه‌آهن با سخت‌ترین پیامدها برای استخدام در راه‌آهن همراه بود. تعداد کارگران در طبقهٔ یکِ راه‌آهنِ آمریکا در سال ۱۹۲۰ به تعداد ۱,۶۸۵,۰۰۰ نفر با دستمزد متوسط ساعتی ۶۶ سنت به اوج خود رسید؛ این رقم در

سال ۱۹۳۱ به تعداد ۹۵۹,۰۰۰ نفر با دستمزد متوسط ساعتی ۶۷ سنت سقوط کرد؛ و بار دیگر هم در سال ۱۹۳۸ به تعداد ۶۹۹,۰۰۰ نفر با دستمزد متوسط ساعتی ۷۴ سنت سقوط کرد. اما می‌توانیم به خاطر بحث، لحظه‌ای واقعیت‌ها را نادیده بگیریم و طوری از آن صحبت کنیم که گویی داریم درباره موردی فرضی بحث می‌کنیم.)

برخورداری کوتاه‌مدت اتحادیه‌ها از منفعتی از جیب کارفرمایان و سرمایه‌گذاران کمترین امکان را دارد. سرمایه‌گذاران زمانی وجه نقد داشتند. اما آن را مثلاً در راه‌آهن سرمایه‌گذاری کردند. آنان آن وجوه را به ریل و بلاست، واگن باری و لکوموتیو تبدیل نمودند. زمانی می‌شد سرمایه آنها به یکی از هزاران شکل ممکن تبدیل کرد، اما امروز آن سرمایه به‌اصطلاح در یک شکل خاص به تله افتاده است. ممکن است اتحادیه‌های کارگری آنها را وادار سازند بازده کمتری را برای این پولی که پیشتر سرمایه‌گذاری شده بپذیرند. این بازده به سرمایه‌گذاران امکان می‌دهد که همچنان به اداره راه‌آهن ادامه دهند مشروط بر آنکه اساساً چیزی بیش از هزینه‌های بهره‌برداری به دست آورند، حتی اگر در حد یک‌دهم یک درصد بر سرمایه‌گذاری‌شان باشد.

اما این کار نتیجه‌ای طبیعی و اجتناب‌ناپذیر دارد. اگر بازده پولی که در راه‌آهن سرمایه‌گذاری کرده‌اند، حالا کمتر از بازده پولی باشد که می‌توانستند در حرفه‌های دیگر سرمایه‌گذاری کنند، سرمایه‌گذاران یک سنت سرمایه بیشتر در راه‌آهن نخواهند گذاشت. ممکن است برای حفظ همین بازده کم بر سرمایه باقی‌مانده‌شان چند چیزی را که اول فرسوده می‌شود، تعویض کنند؛ اما در درازمدت زحمت تعویض اقلامی را که کهنه و خراب می‌شود، به خود نمی‌دهند. اگر بازده پول سرمایه‌گذاری شده در داخل کمتر از وجوه سرمایه‌گذاری شده در خارج باشد، در

خارج سرمایه‌گذاری خواهند کرد. اگر نتوانند در هیچ کجا بازده کافی برای جبران خطرهای احتمالی‌شان بیابند، اساساً از سرمایه‌گذاری دست می‌کشند.

بدین ترتیب استثمارِ سرمایه از جانب کارگر در بهترین شرایط فقط می‌تواند موقت باشد که سریعاً خاتمه می‌یابد. در واقع خاتمه آن به طریقی که در مثال فرضی ما آمده نخواهد بود، بلکه همراه با خارج ساختن اجباری و کامل بنگاههای ضعیف از کسب‌وکار، رشد بیکاری و تعدیل اجباری دستمزدها و سود تا جایی خواهد بود که دورنمای سود عادی (یا غیرعادی) به از سرگیری اشتغال و تولید منجر گردد؛ اما در این مدت در نتیجه استثمار، بیکاری و کاهش تولید همه را فقیرتر ساخته است. اگرچه کارگر تا مدتی سهم نسبی بیشتری از درآمد ملی را خواهد داشت، مطلق درآمد ملی سقوط خواهد کرد؛ به طوری که منافع نسبی کارگر در این دوره‌های کوتاه را می‌توان پیروزی پرهزینه‌ای نه چندان متفاوت از شکست دانست: می‌توان آن را بدان معنی دانست که از منظر قدرت خرید، کارگر نیز در جمع کل دستمزد کمتری دریافت می‌دارد.

۴

بدین ترتیب، به این نتیجه سوق داده می‌شویم که اگرچه اتحادیه‌ها قادرند تا مدتی افزایشی را در دستمزد اعضایشان تا حدودی از جیب کارفرمایان و بیشتر از جیب کارگران غیرعضو اتحادیه‌ها تأمین نمایند، اما در درازمدت و برای کل مجموعه کارگران دستمزد واقعی را اصلاً افزایش نمی‌دهند.

این باور که آنها چنین می‌کنند، بر رشته‌ای از توهمات قرار دارد.

یکی از اینها، خطای «بعد از این، پس به سبب این» است که افزایش عظیم دستمزدها در نیمه دوم قرن را مشاهده کرده و آن را که اساساً به سبب رشد سرمایه‌گذاری و پیشرفت علمی و فناوری بوده به اتحادیه‌ها نسبت می‌دهند؛ زیرا اتحادیه‌ها نیز در این دوره در حال رشد بوده‌اند. اما خطایی که بیشتر از سایر خطاها موجب توهم است، توجه صرف به دستاورد افزایش دستمزد در نتیجه مطالبه اتحادیه‌ها در کوتاه‌مدت برای کارگرانی خاص است که شغلهای‌شان را حفظ می‌کند بدون پیگیری تأثیرات این پیشرفت بر اشتغال، تولید و سطح زندگی همه کارگران از جمله همان کارگرانی که باعث افزایش بوده‌اند.

می‌توان این نتیجه را هم پشت سر گذاشت و این سؤال را طرح کرد که: آیا اتحادیه‌ها در درازمدت و برای کل مجموعه کارگران، در واقع به مانعی برای افزایش دستمزدهای واقعی به سطحی که در غیر این صورت می‌بود، تبدیل نگشته‌اند؟ اگر تأثیرشان در جمع نهایی، کاهش بهره‌وری نیروی کار بوده، مسلماً نیرویی در جهت پایین نگه داشتن یا کاهش دستمزد بوده‌اند و می‌توانیم بپرسیم که: آیا چنین نبوده است؟

درست است، در ارتباط با بهره‌وری چیزی هست که باید در مورد جنبه اعتباری سیاستهای اتحادیه‌ها گفته شود. اتحادیه‌ها در برخی حرفه‌ها بر معیارها جهت افزایش سطح مهارت و کاردانی اصرار ورزیده‌اند. اتحادیه‌ها در اوایل کارشان، برای حفظ سلامت اعضایشان کارهای زیادی کردند. هرگاه کارگر فراوان بود، تک‌تک کارفرمایان اغلب به گونه‌ای عمل می‌کردند که کارگران را به تسریع در کار و کار در ساعات طولانی وادارند و تأثیرات بد نهایی این شیوه را بر سلامتشان نادیده می‌گرفتند؛ زیرا به‌سادگی می‌توانستند آنها را با کارگران دیگری جایگزین نمایند. و حتی گاهی کارفرمایان بی‌اطلاع یا کوته‌بین با تحمیل

کار زیاد بر کارگرانشان سود خود را کاهش می‌دادند. در همه این موارد، اتحادیه‌ها با مطالبه معیارهای مناسب، اغلب سطح بهداشت و رفاهِ گسترده‌تر اعضایشان را ارتقا بخشیده و در عین حال دستمزدهای واقعی‌شان را نیز افزایش دادند.

اما در سالهای اخیر با افزایش قدرت اتحادیه‌ها و از آنجا که حمایت نابه‌جای عمومی به تحمل یا تأیید رویه‌های ضداجتماعی منجر گشته، اتحادیه‌ها از اهداف مشروع‌شان فراتر رفته‌اند. کاهش هفته‌ای ۷۰ ساعت کار به ۶۰ ساعت دستاوردی نه تنها برای بهداشت و رفاه که حتی در درازمدت برای تولید بود؛ کاهش هفته‌ای ۶۰ ساعت کار به ۴۸ ساعت دستاوردی در جهت بهداشت و فراغت بود. کاهش هفته‌ای ۴۸ ساعت کار به ۴۴ ساعت دستاوردی در جهت فراغت بیشتر اما نه لزوماً در جهت تولید و درآمد بود. ارزش کاهش کار هفتگی به ۴۰ ساعت برای بهداشت و فراغت بسیار کمتر، و از نظر کاهش تولید و درآمد بسیار واضح است؛ اما اتحادیه‌ها حالا از هفته‌ای ۳۵ و ۳۰ ساعت کار سخن می‌گویند و اغلب تحقق آن را تحمیل می‌کنند و منکر آن‌اند که با این کار تولید و درآمد را کاهش می‌دهند.

اما این تنها از طریق کاهش برنامه‌ریزی‌شدهٔ ساعات کار نیست که سیاست اتحادیه‌ها علیه بهره‌وری عمل کرده است. این در حقیقت یکی از کم‌ضررترین شیوه‌های انجام کار بوده است؛ زیرا حداقل، سودِ جبران‌کننده آشکار بوده است. اما بسیاری از اتحادیه‌ها بر تقسیم‌بندی فرعی سختگیرانه کار اصرار نموده‌اند که هزینه تولید را افزایش داده و به مناقشات بیهوده و پرهزینه «صلاحیت» منجر گشته است. آنها با پرداخت بر پایه تولید یا کارآیی مخالفت کرده و بر همان نرخ ساعتی برای همه اعضای اتحادیه صرف‌نظر از اختلاف در بهره‌وری‌شان اصرار

نموده‌اند. آنها بر ارتقا بر پایه سابقه و نه شایستگی اصرار نموده‌اند. آنها در زیر نقاب مبارزه با «شتاب»، کُندکاریِ عمدی را باب کرده‌اند. آنها کسانی را که بیش از همکارانشان کار می‌کردند تقبیح نموده، بر اخراجشان اصرار ورزیدند و گاهی بی‌رحمانه مورد ضرب‌وشتم قرار دادند. آنها با به‌کارگیری ماشینها یا به‌سازی آنها مخالفت کردند. آنها بر قوانین ایجاد کار زائد برای نیاز به افراد بیشتر یا زمان بیشتر برای انجام یک وظیفه مشخص اصرار کردند. آنها حتی بر استخدام افرادی که اصلاً مورد نیاز نیستند اصرار نموده و تهدید کردند که در غیر این صورت کارفرمایان را خاکسترنشین می‌کنند.

بیشتر این سیاستها با این فرض پی گرفته می‌شد که تنها مقدار ثابتی کار برای انجام وجود دارد، یک «عرضه» قطعی «کار» که باید میان هر تعداد انسان و هر تعداد ساعت که ممکن باشد گسترده شود تا خیلی زود تمام نشود. این فرض کاملاً اشتباه است. در واقع مقدار کاری که باید انجام شود، هیچ حدی ندارد. کارْ موجد کار است. چیزی که (الف) تولید می‌کند، تقاضا برای چیزی است که (ب) تولید می‌کند.

اما به علت وجود این فرض اشتباه که سیاستهای اتحادیه‌ها بر آن مبتنی است، تأثیر خالص آن کاهش بهره‌وری به سطحی پایین‌تر از سطحی است که در غیر این صورت می‌بود؛ بنابراین تأثیر خالص آن در درازمدت و برای همه گروههای کارگران کاهش دستمزد واقعی، یعنی دستمزدها از منظر کالاهایی که خواهند خرید، به سطحی پایین‌تر از سطحی است که در غیر این صورت تا آن افزایش می‌یافت. تکرار می‌کنم علت واقعی افزایش عظیم دستمزد واقعی در نیمه آخر قرن (به‌خصوص در آمریکا) انباشت سرمایه و پیشرفت عظیم فنّاوری ناشی از آن بود.

البته کاهش نرخ افزایش دستمزدهای واقعی پیامدی نهفته در طبیعت اتحادیه‌ها نیست. این نتیجه سیاستهای کوته‌بینانه بوده است. هنوز برای تغییر آنها وقت داریم.

فصل بیستم

«کافی برای بازپس خریدن تولید خود»

نویسندگانِ درستکار اقتصاد همیشه خواستار قیمت‌های «عادلانه» و دستمزدهای «عادلانه»اند. این مفاهیمِ گنگِ عدالت اقتصادی از دوران سده‌های میانه به دست ما رسیده است. در مقابل، اقتصاددانان کلاسیک مفهوم متفاوتی را تدوین نمودند: مفهوم قیمتِ کارکردی و دستمزدِ کارکردی. قیمت‌های کارکردی قیمت‌هایی هستند که مشوق بزرگترین حجم تولید و بزرگترین حجم فروش‌اند. دستمزدهای کارکردی دستمزدهایی هستند که به تحقق بالاترین حجم استخدام و بالاترین دستمزدها متمایل‌اند.

مفهوم دستمزدهای کارکردی، به شکلی تحریف‌یافته به تسلط مارکسیست‌ها و پیروان ناآگاه آنها در مکتب قدرت خرید درآمده است. این هر دو گروه ذهنهای خامتر را با این سؤال بر جا می‌گذارد که: آیا دستمزدهای موجود «منصفانه»اند؟ آنها اصرار دارند که سؤال واقعی این است که: آیا این‌گونه دستمزدها مناسب‌اند یا خیر؟ و به ما می‌گویند تنها دستمزدهایی که مناسب‌اند و تنها دستمزدهایی که مانع سقوط فوری

اقتصاد می‌شوند، دستمزدهایی هستند که کارگر را قادر خواهند ساخت که «محصولی را که تولید می‌کند، بازپس خرد». مکتب مارکسیسم و مکتب قدرت خرید هر رکودی در گذشته را به شکست قبلی برای پرداخت این‌گونه دستمزدها نسبت می‌دهند و صرف‌نظر از زمانی که سخن می‌گویند، مطمئن‌اند که دستمزدها هنوز به قدر کافی برای بازپس خریدن محصول بالا نیست.

تأثیر این آموزه به‌خصوص در دست رهبران اتحادیه‌ها به اثبات رسیده است. اینان ناامید از توانایی خود برای بیدارسازی علاقه بشردوستانه در مردم یا قانع ساختن کارفرمایان (که طبق تعریف، شریرند) که «منصف» باشند، به استدلالی متشبث شده‌اند که برای انگیزه‌های خودخواهانه مردم جاذبه داشته و آنها را بترسانند تا کارفرمایان را به تحقق مطالباتشان وادار سازند.

اما چگونه قرار است بدانیم دقیقاً در چه زمان کارگر «به قدر کافی دارد تا تولید خود را بازپس خَرَد»؟ یا در چه زمان بیش از حد کفایت دارد؟ از آنجا که به نظر نمی‌رسد مدافعان این آموزه تلاش آشکاری برای پاسخ به این گونه سؤالات انجام داده باشند، مجبوریم بکوشیم پاسخهای خود را بیابیم.

به نظر می‌رسد برخی از بانیان نظریه تلویحاً می‌گویند که کارگران هر صنعت باید دستمزد کافی برای بازپس‌خرید محصول خاصی که می‌سازند دریافت دارند؛ اما مسلماً منظورشان نمی‌تواند این باشد که سازندگان لباس ارزان باید پول کافی برای بازپس خرید لباسهای ارزان و دوزندگان کتهای مینک باید پول کافی برای بازپس‌خرید کت مینک داشته باشند؛ یا کارگران کارخانه فورد باید دستمزد کافی برای خرید فورد و کارگرانی که در کادیلاک کار می‌کنند، پول کافی برای خرید کادیلاک دریافت دارند.

اما یادآوری این نکته آموزنده است که اتحادیه‌های صنعت خودرو در زمانی که بیشتر اعضایشان از پیش در ثلث بالاتر درآمد کشور بودند

و وقتی دستمزد هفتگی آنها طبق ارقام دولت از قبل ۲۰ درصد بالاتر از دستمزد متوسط پرداختی در کارخانه‌ها و تقریباً دو برابر متوسط پرداختی در خرده‌فروشی بود، خواستار افزایشی ۳۰ درصدی بودند تا به گفته یکی از سخنگویان‌شان، بتوانند «توانایی سریعاً تضعیف‌شوندهٔ خود را برای جذب کالاهایی که ظرفیت تولید آنها را دارند، ارتقا بخشند». پس در مورد کارگران متوسط کارخانه و کارگران متوسط خرده‌فروشی چه بگوییم؟ اگر در این شرایط، کارگران خودرو نیازمند ۳۰ درصد افزایش برای حفظ اقتصاد از سقوط بودند، آیا تنها ۳۰ درصد برای دیگران کافی است؟ یا آیا نیاز به افزایشی ۵۵ تا ۱۶۰ درصدی داشتند تا به آنها همانقدرت خرید سرانه کارگران خودروسازی را بدهد؟ (اگر تاریخ چانه‌زنی برای دستمزد را حتی در درون تک‌تک اتحادیه‌ها یک راهنما بدانیم، می‌توانیم مطمئن باشیم که اگر این آخرین پیشنهاد مطرح شده بود، کارگران خودرو بر حفظ افتراق موجودشان اصرار ورزیده بودند؛ زیرا علاقه به برابری اقتصادی میان اعضای اتحادیه همانند میان بقیه ما، به استثنای چند مورد نادر افراد بشردوست و مقدس، علاقه‌ای به رسیدن به سطح افرادی است که در مقیاس اقتصادی از ما بالاترند و نه علاقه‌ای به بالا کشیدن آنان که از ما پایین‌ترند تا سطح خودمان. اما در حال حاضر منطق و صحت نظریه اقتصادی خاص و نه این ضعفهای ناراحت‌کننده طبیعت انسان موضوع مورد توجه ماست.)

۲

این استدلال که کارگر باید دستمزد کافی برای بازپس‌خرید محصول خود دریافت دارد، تنها شکل خاصی از بحث عام «قدرت خرید» است. با صحت کافی ادعا می‌شود که دستمزدِ کارگر قدرت خریدِ کارگر است. اما

این همانقدر صحیح که درآمد هر کس اعم از خواربارفروش، صاحب‌خانه و کارفرما، قدرت خرید اوست برای خرید آنچه دیگران برای فروش دارند. و یکی از مهمترین چیزهایی که دیگران باید برایش خریدار بیابند خدمات نیروی کارشان است.

به علاوه، همه اینها وجه مخالف خود را نیز دارد. در اقتصاد مبادله‌ای، درآمد هر کس هزینه یک کس دیگر است. هر افزایشی در دستمزد ساعتی، مگر آنکه یا تا زمانی که با افزایشی برابر در بهره‌وری ساعتی جبران نشود، افزایشی است در هزینه تولید. افزایش هزینه تولید در جاهایی که دولت قیمت‌ها را کنترل می‌کند و افزایش قیمت‌ها را ممنوع می‌سازد، سود را از تولیدکنندهٔ حاشیه‌ای می‌گیرد و او را وادار به خروج از کسب‌وکار می‌کند، و این یعنی کاهش تولید و رشد بیکاری. حتی وقتی افزایش قیمت ممکن است، قیمت‌های بالاتر خریداران را از خرید منصرف می‌سازد، بازار را تضعیف می‌نماید و به بیکاری نیز منجر می‌شود. اگر افزایش ۳۰ درصدی دستمزدهای ساعتی در همه جا ۳۰ درصد افزایش قیمت را به مرحله عمل در آورد، کارگر نمی‌تواند از تولیدْ چیزی بیش از آنچه در آغاز می‌توانست، خریداری کند؛ و باز هم روز از نو روزی از نو!

بدون تردید بسیاری مایل‌اند این ادعا را که ۳۰ درصد افزایش دستمزدها می‌تواند همان درصد افزایش در قیمت‌ها را باعث گردد، مورد محاجه قرار دهند. درست است، این نتیجه تنها در درازمدت و تنها اگر سیاست پولی و اعتباری آن را ممکن سازد، می‌تواند حادث گردد. اگر پول و اعتبار آنقدر بی‌انعطاف باشند که در صورت افزایش اجباری دستمزدها افزایش نیابند (و اگر فرض کنیم بهره‌وری فعلی کارگر توجیه‌کننده دستمزدهای بالاتر از منظر دلار نباشد)، در آن صورت، تأثیر اصلی افزایش اجباری نرخ دستمزدها بیکاری اجباری خواهد بود.

و در آن صورت، احتمالاً کل دستمزد پرداختی هم از منظر مبلغ دلار و هم قدرت خرید واقعی، پایین‌تر از قبل خواهد بود؛ زیرا کاهش اشتغال (که در نتیجه سیاست اتحادیه‌ها و نه به مثابه نتیجه انتقالی پیشرفت فناوری اتفاق افتاده است) به‌ناچار بدان معنی است کالاهای کمتری برای همه تولید می‌شود. و بعید است که کارگر کاهش مطلق در تولید را با دریافت سهم نسبی بزرگتری از تولید که بر جای مانده جبران نماید؛ زیرا پُل داگلاس در آمریکا با تحلیل مجموعه‌ای از آمار و پیگو در انگلستان با روشهای استنتاجی تقریباً محض هر یک مستقلاً به این نتیجه رسیدند که انعطاف تقاضا برای کار در جایی میان ۳ و ۴ است. این به زبانی نه چندان فنی بدان معنی است که «یک درصد کاهش نرخ واقعی دستمزد، احتمالاً مجموع تقاضا برای کارگر را به میزان حداقل ۳ درصد افزایش می‌دهد.»[۱] یا به بیانی دیگر، «اگر دستمزدها از نقطه بهره‌وری حاشیه‌ای بالاتر برده شود، کاهش اشتغال معمولاً سه تا چهار برابر بزرگتر از افزایش نرخهای ساعتی خواهد بود»[۲] به طوری که درآمد کل کارگران به تناسب آن کاهش خواهد یافت.

حتی اگر این ارقام تنها برای نمایش انعطاف تقاضا برای کارگر در یک دوره زمانی معین در گذشته و نه لزوماً برای پیش‌بینی تقاضای آینده، انتخاب شده باشند، باز هم مستحق جدی‌ترین توجه‌اند.

۳

اما حالا بیایید فرض کنیم که افزایش نرخ دستمزد، افزایش کافی پول و اعتبار را در پی داشته یا با آن همراه باشد، به طوری وقوع آن را بدون

1. A. C. Pigou, *The Theory of Unemployment* (1933), p. 96.
2. Paul H. Douglas, *The Theory of Wages* (1934), p. 501.

ایجاد بیکاری جدی ممکن سازد. اگر فرض کنیم که روابط قبلی میان دستمزد و قیمت، «عادی» و درازمدت باشد، در این صورت، در مجموع احتمال دارد که افزایش اجباری مثلاً ۳۰ درصدی نرخ دستمزد در نهایت به افزایش قیمت‌ها تقریباً به همان درصد منجر شود.

این اعتقاد که افزایش قیمت اساساً کمتر از آن مقدار است بر دو خطای اصلی قرار دارد: اول، خطای توجهِ صرف به هزینه مستقیم نیروی کار یک بنگاه یا صنعت خاص و این فرض که این نشان‌دهنده همه هزینه نیروی کار دخیل است. اما این خطای مقدماتی، اشتباه گرفتن بخش با کل است. هر «صنعت» نه تنها نماینده یک بخش از فرایند مولد در صورت تلقی «افقی»، که فقط یک بخش از آن فرایند در صورت تلقی «عمودی» است. بدین ترتیب، هزینه مستقیم کار جهت ساخت خودرو در کارخانه خودروسازی می‌تواند کمتر از مثلاً یک‌سوم کل هزینه تمام‌شده باشد؛ و این چه بسا به این نتیجه غیرمحتاطانه منجر گردد که ۳۰ درصد افزایش دستمزدها تنها موجب افزایشی ۱۰ درصدی یا کمتر در قیمت‌های خودرو می‌گردد. اما این در حکم نادیده گرفتن هزینه غیرمستقیم دستمزد در مواد خام، قطعات خریداری شده، هزینه حمل‌ونقل، کارخانه‌های جدید یا ماشین‌ابزارهای جدید یا افزایش قیمت توسط فروشنده است.

برآوردهای دولت نشان می‌دهد که در دوره پانزده ساله از ۱۹۲۹ تا پایان ۱۹۳۴، دستمزدها و حقوقها در ایالات متحده به طور متوسط ۹۶ درصد درآمد ملی بود. البته این دستمزدها و حقوقها می‌بایست از محل تولید ملی پرداخت شود. اگرچه برای تهیه برآورد منصفانه‌ای از درآمد «کارگر»، لازم است هم از این رقم کاست و هم بر آن افزود، اما می‌توانیم بر این اساس فرض کنیم که هزینه کار نمی‌تواند کمتر از حدود دوسوم کل

هزینه تولید باشد و می‌تواند به بیش از سه‌چهارم آن (بسته به تعریف ما از «کار») افزایش یابد. اگر از این دو برآورد، رقم پایین‌تر را انتخاب و نیز فرض کنیم که حاشیه سود دلار تغییر نمی‌کند، روشن است که افزایشی به میزان ۳۰ درصد در هزینه دستمزد در همه جا به معنی افزایشی تقریباً ۲۰ درصدی در قیمت‌هاست.

اما چنین تغییری به معنی آن است که حاشیه سود دلار که نشان‌دهنده درآمد سرمایه‌گذاران، مدیران و خوداشتغالان است، در آن صورت مثلاً تنها ۸۴ درصد قدرت خرید قبلی خود را دارد. تأثیر درازمدت این وضع کاهش سرمایه‌گذاری و ایجاد مؤسسه جدید در مقایسه با آن چیزی است که در غیر این صورت می‌بود و در نتیجه، انتقال افراد از طبقات پایین‌تر خوداشتغالی به طبقات بالاتر مزدبگیری است تا زمانی که رابطه قبلی تقریباً اعاده گردد. اما این تنها شیوه دیگری برای گفتن آن است که ۳۰ درصد افزایش دستمزد در شرایط فرضی در نهایت به معنی ۳۰ درصد افزایش در قیمت‌هاست.

این بحث لزوماً به این نتیجه نمی‌رسد که مزدبگیران سودی نسبی نخواهند داشت. آنها سودی نسبی دارند و در خلال دوره انتقال، دیگر عناصر جمعیت ضرری نسبی را تحمل می‌کند؛ اما بعید است که این سود نسبی به معنی سود مطلق باشد؛ زیرا نوع تغییر مورد نظر در رابطهٔ هزینه با قیمت در اینجا به‌ندرت بدون ایجاد بیکاری و تولید نامتوازن و منقطع یا کاهیده اتفاق می‌افتد. بنابراین اگرچه ممکن است کارگر قطعه بزرگتری از این کیک کوچک را به دست آورد، اما در خلال این دوره انتقال و انطباق با تعادل جدید، این تردید وجود دارد که آیا اندازه مطلق آن بزرگتر از قطعه کوچکتر کیک بزرگتر قبلی است (و بی‌گمان امکان دارد کوچکتر باشد).

۴

این بحث ما را به معنای کلی و تأثیر تعادل اقتصادی می‌رساند. مزدها و قیمت‌های تعادل، دستمزدها و قیمت‌هایی هستند که عرضه و تقاضا را یکسان می‌سازند. اگر دولت یا بخش خصوصی بکوشد قیمت‌ها را اجباراً به سطحی بالاتر از سطح تعادلشان بالابرد، تقاضا کاهش می‌یابد؛ بنابراین تولید کاهش می‌یابد. اگر تلاش شود که قیمت‌ها را به سطحی پایین‌تر از سطح تعادل ببرند، کاهش یا امحای سود ناشی از آن به معنی سقوط عرضه یا تولید جدید است؛ بنابراین تلاش برای افزایش یا کاهش اجباری قیمت‌ها نسبت به سطح تعادلشان (یعنی سطوحی که بازار آزاد همواره بدانها تمایل دارد) موجب کاهش حجم اشتغال و تولید به سطحی پایین‌تر از آن چیزی است که در غیر این صورت می‌بود.

پس بازگردیم به آموزه‌ای که کارگر باید دستمزد «کافی برای بازپس‌خرید تولید» دریافت دارد. بدیهی است که تولید ملی تنها توسط کارگران کارخانه ایجاد و خریداری نشده است. آن را همه می‌خرند: کارمندان، افراد متخصص، کشاورزان، کارفرمایان بزرگ یا کوچک، سرمایه‌گذاران، خواربارفروشان، قصابان، صاحبان داروفروشیهای کوچک و جایگاههای فروش بنزین، خلاصه هر کسی که نقشی در تحقق تولید دارد.

در مورد قیمت‌ها، دستمزدها و سودهایی که باید تعیین‌کننده توزیع آن محصول باشد، بهترین قیمت‌ها بالاترین قیمت‌ها نیستند، بلکه قیمت‌هایی هستند که مشوق بالاترین حجم تولید و بالاترین حجم فروش باشند. بهترین نرخهای دستمزد کارگر بالاترین نرخهای دستمزد نیستند، بلکه نرخهای دستمزدی هستند که تولید کامل، اشتغال کامل و بالاترین دستمزد قابل دوام را ممکن می‌سازد. بهترین سودها از دید صنعت و نیز

دید کارگر بالاترین سودها نیستند، بلکه سودهایی هستند که مردم بیشتری را تشویق نماید که بیش از گذشته کارفرما شوند یا اشتغال بیشتری ایجاد نمایند.

اگر بکوشیم اقتصاد را برای نفع یک گروه یا طبقه اداره کنیم، به همه گروهها، از جمله اعضای همان طبقه‌ای که کوشیده‌ایم نفع او را حفظ کنیم، صدمه خواهیم زد. باید اقتصاد را برای همه اداره کنیم.

فصل بیست و یکم

کارکرد سود

انزجاری که امروزه بسیاری از مردم از ذکر کلمه «سود» از خود بروز می‌دهند، حاکی از درک ناقص از کارکرد حیاتی سود در اقتصاد ماست. برای افزایش درکمان، بار دیگر به مرور برخی نکات پیرامون نظام قیمت خواهیم پرداخت که پیشتر در فصل پانزده بررسی کردیم؛ اما این بار از زاویه‌ای متفاوت به موضوع خواهیم نگریست.

در واقع در کل اقتصادمان «سود» رقم عمده‌ای نیست. اگر بخواهیم رقم شاخصی را بگوییم، درآمد خالص شرکتها در پانزده سال از ۱۹۲۹ تا ۱۹۴۳ به طور متوسط کمتر از ۵ درصد از کل درآمد ملی بود. با این همه، «سود» شکلی از درآمد است که نسبت به آن بیشترین خصومت وجود دارد. توجه به این نکته مهم است که اگرچه کلمهٔ «سودجو» برای بدنام ساختن کسانی به کار می‌رود که متهم به کسب سودهای بیش از اندازه‌اند، اما کلمه‌ای مانند «دستمزدجو» یا «ضررجو» وجود ندارد. ممکن است سود متوسط صاحب آرایشگاه بسیار کمتر از دستمزد یک ستاره سینما یا مدیر

استخدام‌شده در یک شرکت فولاد و حتی کمتر از دستمزد متوسط یک کارگر ماهر باشد.

این موضوع در نتیجهٔ همه انواع سوء برداشت از حقیقت، در هاله‌ای از ابهام پوشیده شده است. سودِ کل جنرال موتورز ـ بزرگترین شرکت صنعتی جهان ـ به گونه‌ای تلقی می‌شود که گویی نمونه‌ای معمول و نه استثنایی است. معدودی از مردم با میزان مرگ‌ومیر شرکتهای تجاری آشنا هستند. آنها نمی‌دانند که بر مبنای مطالعات کمیته ملی موقت اقتصادی،[۱] «اگر شرایط کسب‌وکار بر مبنای میانگین تجربه پنجاه سال گذشته حاکم باشد، از هر ده مغازه خواربارفروشی که امروز باز است، حدود هفت مغازه در دومین سال حیات‌شان باقی خواهند بود؛ از هر دَه مغازه تنها چهار مغازه می‌توانند انتظار داشته باشند که چهارمین سالروز تولدشان را جشن بگیرند.» آنها نمی‌دانند که در آمار مالیات بر درآمد از ۱۹۳۰ تا ۱۹۳۸، همه ساله تعداد شرکتهایی که ضرر داده بودند بیش از تعدادی بود که سود داشتند.

به طور متوسط سود به چه مبلغی بالغ می‌گردد؟ هیچ برآورد قابل اعتمادی انجام نگرفته که در آن همه انواع فعالیتها از جمله کسب‌وکار شرکتی و غیرشرکتی و تعداد کافی از سالهای خوب و بد مد نظر قرار گرفته باشد. اما برخی اقتصاددانان برجسته بر این باورند که در طول یک دوره طولانی، بعد از منظور داشتن همه ضررها، برای نفعی «بدون حداقل خطر احتمالی» در ازای پول سرمایه‌گذاری شده و بابت ارزش دستمزد «معقول» مردمی که کسب‌وکار خود را اداره می‌کنند، اصلاً هیچ سودی

---

۱. Temporary National Economic Committee کمیته ملی موقت اقتصادی در سال ۱۹۳۶ با رأی کنگره تشکیل و در سال ۱۹۴۱ منحل شد. وظیفه آن بررسی قدرتهای انحصاری در اقتصاد ایالات متحده و گزارش نتیجه مطالعات خود به کنگره بود. م

باقی نمی‌ماند و حتی ممکن است ضرر خالصی نیز وجود داشته باشد. این همه بدان دلیل نیست که کارآفرینان (مردمی که به خاطر خودشان به کسب‌وکاری می‌پردازند) افرادی بشردوست با سبقِ تصمیم‌اند، بلکه بدان علت است که اعتماد به نفس و خوش‌بینی‌شان اغلب آنها را به کارهای مخاطره‌آمیزی هدایت می‌کند که قرین موفقیت نبوده یا نمی‌تواند باشد.[1]

در هر صورت روشن است هر کس که اقدام به سرمایه‌گذاری قماری می‌کند، با این خطر احتمالی روبروست که نه تنها بازده‌ای کسب نکند که تمام اصل سرمایه خود را نیز از دست بدهد. در گذشته، این فریبندگی سود بالا در بنگاهها یا صنایع خاص بود که او را به پذیرش آن خطر سوق می‌داد؛ اما مثلاً اگر سود به حداکثر ۱۰ درصد یا رقمی مشابه آن محدود بوده و خطر از دست دادن کل سرمایه هنوز موجود باشد، تأثیر احتمالی آن بر انگیزه سود و بنابراین اشتغال و تولید چیست؟ مالیات بر سودِ اضافیِ زمان جنگ به ما نشان داده که این محدودیت چه تأثیراتی بر تضعیف کارآیی، حتی در کوتاه‌مدت، می‌تواند داشته باشد.

با این همه، امروزه سیاست دولت تقریباً در همه جا بدین فرض تمایل دارد که تولید، صرف‌نظر از موانعی که بر سر راه آن ایجاد شده، خودبه‌خود ادامه خواهد یافت. این روزها یکی از بزرگترین خطرها برای تولید، از سیاستهای دولت برای تثبیت قیمت‌ها ناشی می‌شود. این سیاستها با از میان بردن انگیزه تولید، نه تنها کالاها را یکی بعد از دیگری از گردونه تولید خارج می‌سازد، که با تأثیر درازمدتشان مانع ایجاد توازن در تولید به تناسب تقاضای واقعی مصرف‌کننده می‌گردند؛ بنابراین اگر اقتصاد آزاد باشد، تقاضا در برخی شاخه‌های تولید به گونه‌ای عمل می‌کند که موجد

1. Cf. Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit* (1921).

چیزی است که مقامات دولت بدون تردید سود «زیاد» یا «غیرمعقول» تلقی می‌نمایند. اما همین حقیقت نه تنها موجب خواهد شد که هر بنگاه تولید خود را در آن رشته تا بالاترین حد توسعه دهد و سود حاصل را مجدداً در ماشین بیشتر و اشتغال بیشتر سرمایه‌گذاری نماید، که سرمایه‌گذاران جدید و تولیدکنندگان جدید را نیز از همه جا به خود جلب خواهد کرد تا تولید در آن خط به میزان کافی برای رفع نیاز برسد و سود در آن خط نیز تا سطح متوسط کلی خود پایین بیاید.

در اقتصاد آزاد که در آن دستمزدها، هزینه‌ها و قیمت‌ها به بازی آزاد بازار رقابتی واگذار شده، دورنمای سود تصمیم می‌گیرد که چه کالایی و به چه میزان ساخته خواهد شد، و چه کالاهایی اصلاً ساخته نخواهد شد. اگر در ساخت یک کالا سودی نباشد، این نشانه آن است که کار و سرمایه اختصاص یافته به تولید آن در جهت اشتباه قرار گرفته است: ارزش منابعی که باید برای ساخت یک کالا مصرف شود، از ارزش خود کالا بیشتر است.

خلاصه، کارکرد سودْ روانه‌سازی و هدایت عوامل تولید به گونه‌ای است که تولید نسبی هزاران کالاهای مختلف را به تناسب تقاضا توزیع نماید. هیچ دیوان‌سالاری، هر چقدر هم که زیرک باشد، نمی‌تواند این مسأله را خودسرانه حل نماید. قیمت‌های آزاد و سود آزاد تولید را به حداکثر می‌رسانند و کمبودها را سریعتر از هر نظام دیگری برطرف می‌سازند. قیمت‌هایِ خودسرانهٔ تثبیت‌شده و سودِ خودسرانهٔ محدودشده تنها می‌تواند دوره کمبودها را طولانی سازد و تولید و اشتغال را کاهش دهد.

بالاخره، کارکرد سود آن است که فشار دائمی و بی‌وقفه‌ای را بر هر کسب‌وکار رقابت‌آمیز قرار می‌دهد تا صرفه‌جویی و کارآیی بیشتری اعمال

نماید، صرف‌نظر از آنکه این اقدامات پیشتر تا چه مرحله‌ای انجام گرفته است. در ایام خوب، این کار برای افزیش سود بیشتر انجام می‌گیرد؛ در اوقات عادی، این کار برای جلو افتادن از رقیبان انجام می‌شود؛ در اوقات بد شاید مجبور باشد چنین کند تا اساساً به حیات خود ادامه دهد؛ زیرا سود نه تنها می‌تواند به صفر برسد که ممکن است سریعاً به ضرر تبدیل شود؛ و انسان تلاشهای بیشتری برای نجات خود از ورشکستگی و نه صرف بهبود موقعیت خود به کار خواهد بست.

خلاصه، سود ناشی از روابطِ هزینه با قیمت، نه تنها به ما می‌گوید که تولید چه کالایی اقتصادی‌تر است، که اقتصادی‌ترین راه تولید آنها را نیز به ما نشان می‌دهد. به این سؤالات نه تنها نظام سوسیالیستی، که نظام سرمایه‌داری هم باید پاسخ گوید؛ هر نظام اقتصادی قابل تصوری باید به این سؤالات پاسخ گوید؛ و برای مجموعه بزرگی از کالاها و خدمات که تولید می‌شوند، پاسخهای ارائه شده بر مبنای سود و ضرر در شرایط رقابت آزادِ مؤسسات از پاسخهای ارائه شده در هر روش دیگر بی‌اندازه برتر است.

فصل بیست و دوم

سراب تورم

به نظرم گه‌گاه ضروری است به خواننده هشدار دهیم که برخی نتیجه‌ها به‌ناچار در پی برخی سیاستها خواهد آمد «مشروط بر آنکه تورمی در کار نباشد». در فصلهای راجع به کارهای عام‌المنفعه و درباره اعتبار گفتم که بررسی پیچیدگیهای ناشی از تورم را باید به تأخیر انداخت؛ اما پول و سیاستِ پولی بخشی آن‌چنان عمیق و گاهی آنقدر درهم پیچیده از هر فرایند اقتصادی را تشکیل می‌دهند که این جدایی حتی برای مقاصد ایضاحی هم بسیار دشوار است؛ و در فصلهای راجع به سیاستهای مختلف دولت و اتحادیه‌ها در زمینه دستمزد و تأثیر آنها بر اشتغال، سود و تولید، برخی از تأثیرات سیاستهای متفاوت پولی باید بی‌درنگ مورد بررسی قرار گیرد.

قبل از بررسی پیامدهای خاص تورم، باید ببینیم که پیامدهای عام آن چیست. حتی قبل از آن، به نظر می‌رسد طرح این پرسش مطلوب باشد که چرا دائماً به تورم تشبث جسته می‌شود؟ چرا تورم جاذبه‌ای ماندنی برای عموم دارد؟ و چرا افسونِ آنْ ملتها را یکی بعد از دیگری در مسیر مصیبت

اقتصادی روانه کرده است؟

بدیهی‌ترین و با این همه قدیمی‌ترین و سرسخت‌ترین خطایی که جاذبه تورم بر آن قرار دارد، عبارت از خلط «پول» با ثروت است. تقریباً دو قرن پیش آدام اسمیت نوشت: «اینکه ثروت عبارت است از پول یا طلا و نقره، یک نظر عمومی است که طبیعتاً از کارکرد دوگانه پول به عنوان وسیله تجارت و به عنوان سنجهٔ ارزش ناشی می‌شود. ... ثروتمند شدن یعنی کسب پول؛ و خلاصه، در زبان معمول، ثروت و پول از همه نظر مترادف محسوب می‌شوند.»

البته ثروت واقعی عبارت از چیزی است که تولید و مصرف می‌شود: غذایی که می‌خوریم، پوشاکی که می‌پوشیم و خانه‌ای که در آن زندگی می‌کنیم؛ راههای آهن و جاده‌ها و خودروها؛ کشتی‌ها و هواپیماها و کارخانه‌ها؛ مدرسه‌ها و کلیساها و نمایشخانه‌ها؛ پیانوها، نقاشیها و کتابها. با این همه ابهام لفظی آنقدر قوی است که پول را با ثروت خلط می‌سازد، به طوری که حتی آنان که گاهی متوجه این خلط می‌شوند در مسیر استدلالشان باز به درون آن می‌لغزند. هر انسانی می‌بیند که اگر شخصاً پول بیشتری داشت، می‌توانست چیزهایی بیش از دیگران بخرد. اگر دو برابر پول داشت، می‌توانست دو برابر از چیزها بخرد؛ اگر سه برابر پول داشت، سه برابر بیشتر «ارزش» می‌داشت. و برای بسیاری این نتیجه بدیهی به نظر می‌رسد که اگر دولت فقط پول بیشتری نشر دهد و آن را میان همه توزیع نماید، باید همه بسیار ثروتمندتر باشیم!

اینان ساده‌لوح‌ترین تورم‌گرایان‌اند. گروه دومی هم هستند که کمتر ساده‌لوح‌اند که می‌دانند اگر کل مسأله همین‌قدر ساده بود، دولت می‌توانست همه مسائل ما را تنها با چاپ پول حل کند. آنها احساس می‌کنند که باید در جایی مانعی باشد؛ بنابراین به طریقی مبلغ پول اضافی

را که از دولت می‌خواهند به نشر آن اقدام کند، محدود می‌سازند. آنها از دولت می‌خواهند که درست به قدر کافی برای رفع «کسری» یا «کمبودِ» ادعایی، پول منتشر سازد.

به گمان آنها قدرت خرید گرفتار کسری مزمن است؛ زیرا صنعت به دلیلی پول کافی میان تولیدکنندگان توزیع نمی‌کند تا آنها را قادر سازد که در نقش مصرف‌کننده محصول ساخت خود را بخرند. در جایی «نشت» مرموزی هست. گروهی آن را با استفاده از معادلات «اثبات می‌کنند». در یک طرف معادله‌شان یک قلم کالا را تنها یک بار می‌شمارند؛ در طرف دیگر، نادانسته همان قلم را چند بار می‌شمارند! این موجد تفاوتی نگران‌کننده میان چیزی است که آن را «پرداختهای (الف)» می‌خوانند و چیزی که آن را «پرداختهای (الف+ب)» می‌خوانند. بدین ترتیب جنبشی را بنا می‌نهند، لباسهای متحدالشکل سبزرنگ می‌پوشند و اصرار می‌ورزند که دولت پول یا «اعتبار» برای جبران پرداختِ مفقود (ب) منتشر سازد.

مدافعان خام‌ترِ «اعتبار اجتماعی» احتمالاً مضحک‌تر به نظر می‌رسند؛ اما تعداد نامعینی از مکاتبی وجود دارد که کمی از تورم‌گرایان فرهیخته‌ترند و برای نشر پول یا اعتبارِ اضافه دقیقاً به‌اندازه کافی برنامه‌هایی «علمی» دارند که هدف آنها رفع «کسری» یا «کمبود» ادواری و مزمنِ ادعایی است که به شیوه‌های دیگری محاسبه می‌کنند.

۲

تورم‌گرایانِ داناتر این نکته را درک می‌کنند که هر افزایش معتنابهی در مقدار پول، قدرت خرید هر واحد منفرد پولی را کاهش خواهد داد، یا به عبارت دیگر، به افزایشی در قیمت کالا می‌انجامد، اما آنها را توزیع نمی‌کند. برعکس، دقیقاً بدین دلیل است که آنها تورم می‌خواهند. برخی از

آنها استدلال می‌کنند که این نتیجه، موضع بدهکاران فقیر را در مقایسه با بستانکاران ثروتمند بهبود خواهد داد. دیگران گمان می‌کنند که به صادرات تحرک بخشیده و واردات را با مانع روبرو می‌سازد. برخی دیگران فکر می‌کنند که این اقدامی اساسی است برای درمان رکود، برای «از سرگیری تحرک صنعت» و رسیدن به «اشتغال کامل».

نظریه‌های بی‌شماری پیرامون نحوه تأثیر مقادیر افزایش‌یافته پول (من‌جمله اعتبار بانکی) بر قیمت‌ها وجود دارد. از یک سو، همان‌طور که قبلاً دیدیم، کسانی تصور می‌کنند که مقادیر پول را می‌توان تقریباً به هر مقدار افزایش داد، بدون آنکه تأثیری بر قیمت‌ها داشته باشد. آنها تنها این افزایش پول را وسیله افزایش «قدرت خریدِ» همه، یعنی قادر ساختن همه به خرید کالا بیش از گذشته تلقی می‌نمایند. یا آنها هرگز از یادآوری این نکته به خود دست برنمی‌دارند که همه مردم نمی‌توانند دو برابر قبل کالا بخرند، مگر آنکه دو برابرِ این مقدار کالا تولید شود، یا تصور می‌کنند که تنها چیزی که افزایشی نامعین در تولید را پایین نگه می‌دارد، کمبود نیروی انسانی، کمبود ساعات کار یا ظرفیت تولید نیست، بلکه تنها کمبود تقاضای پولی است: اگر مردم کالا را بخواهند و پول برای پرداخت بابت آن را داشته باشند، آن کالا تقریباً خودبه‌خود تولید خواهد شد.

از سوی دیگر، گروه دیگری شامل اقتصاددانان برجسته‌ای را مشاهده می‌کنیم که نظریهٔ قالبی سختگیرانه‌ای درباره تأثیر عرضه پول بر قیمت کالاها دارند. آن‌گونه که این نظریه‌پردازان مطلب را ارائه می‌نمایند، همهٔ پول کشور در برابر همه کالاها داده خواهد شد؛ بنابراین ارزش کل مقدار پول، ضرب در «سرعت چرخش» باید همیشه برابر ارزش کل مقدار کالای خریداری شده باشد. بر این اساس، به علاوه (با فرض هیچ تغییری در «سرعت چرخش»)، ارزش واحد پولی باید دقیقاً و در جهت خلاف

مقداری که در چرخش نهاده شده تغییر کند. مقدار پول و اعتبار بانکی را دو برابر کنید و «سطح قیمت» را دقیقاً دو برابر می‌کنید؛ آن را سه برابر کنید و سطح قیمت را دقیقاً سه برابر می‌کنید. خلاصه، مقدار پول را n برابر کنید و باید قیمت کالاها را نیز ضرب در n کنید.

در اینجا مجال آن نیست که به بیان همه خطاهای مستتر در این تصویر موجه‌نما بپردازیم.[1] به جای آن، خواهیم کوشید که ببینیم دقیقاً چرا و چگونه افزایشی در مقدار پول موجب افزایش قیمت‌ها می‌گردد.

افزایش مقدار پول به دلیل معینی به وجود می‌آید. بیایید فرض کنیم که این افزایش بدان دلیل به وجود می‌آید که دولت از محل عواید مالیاتها (یا از محل فروش اوراقی که مردم از محل پس‌اندازهای واقعی بهای آن را می‌پردازند) خرجهایی بزرگتر از آنچه می‌تواند یا مایل است انجام می‌دهد؛ مثلاً فرض کنید دولت برای پرداخت پیمانکاران جنگ پول چاپ کند. در این صورت، اولین تأثیر این خرجها، افزایش قیمت کالاهای مورد استفاده در جنگ و گذاشتن پول اضافی در دست پیمانکاران جنگ و کارکنان‌شان خواهد بود. (همان‌طور که در فصل راجع به تثبیت قیمت‌ها، به خاطر ساده‌سازی بحث، برخی پیچیدگیهای ناشی از تورم را به بعد واگذاردیم، حالا نیز در بررسی تورم، می‌توانیم پیچیدگیهای ناشی از تلاش دولت برای تثبیت قیمت‌ها را نادیده بگیریم. وقتی اینها مورد توجه قرار می‌گیرد، متوجه می‌شویم که تغییری در تحلیل اساسی ایجاد نمی‌کنند. آنها تنها به نوعی تورم انباشته منجر می‌شوند که برخی از پیامدهای اولیه را به بهای تشدید پیامدهای بعدی کاهش می‌دهند یا پنهان می‌سازند.)

---

1. B. M. Anderson, *The Value of Money* (1936);
Ludwig von Mises, *The Theory of Money and Credit* (American Edition, 1953).

در آن صورت، پیمانکاران جنگ و کارکنانشان درآمدهای پولی بالاتری خواهند داشت. آن پول را برای کالاها و خدمات خاصی که می‌خواهند، خرج خواهند کرد. فروشندگانِ این کالاها و خدمات قادر خواهند بود به دلیل این تقاضای افزایش‌یافته قیمت‌هایشان را افزایش دهند. آنان که درآمد پولی‌شان افزایش یافته، مایل خواهند بود که به جای چشم‌پوشی از این کالاها، این قیمت‌های بالاتر را بپردازند؛ زیرا آنها پول بیشتری خواهند داشت و یک دلار از دید هر یک از ایشان، ارزش ذهنی کوچکتری خواهد داشت. بیایید پیمانکاران جنگ و کارکنانشان را گروه (الف) بنامیم؛ و کسانی را که گروه (الف) مستقیماً از آنها کالاها و خدمات اضافی‌شان را می‌خرند، گروه (ب) بنامیم. گروه (ب) در نتیجه فروش بیشتر و قیمت‌های بالاتر، حالا به نوبه خود کالای بیشتر و خدمات بیشتری از گروه دیگری به نام گروه (ج) می‌خرد. گروه (ج) به نوبه خود قادر خواهد بود قیمت‌های خود را افزایش دهد و درآمد بیشتری خواهد داشت که از طریق گروه (د) خرج می‌کند، و همین‌طور الی آخر، تا افزایش قیمت و درآمد پولی عملاً در تمام کشور را بپوشاند. وقتی این فرایند کامل شد، در صورت سنجش از منظر پول، تقریباً همه درآمد بالاتری خواهند داشت؛ اما (با فرض آنکه تولید کالا و خدمات افزایش نیافته باشد) قیمت کالاها و خدمات به تناسب افزایش خواهد یافت، و کشور ثروتمندتر از گذشته نخواهد بود.

اما این بدان معنی نیست که ثروت و درآمد نسبی یا مطلقِ همه همان خواهد ماند که پیشتر بود. برعکس، مسلماً فرایند تورم تأثیرات متفاوتی بر ثروت گروههای مختلف دارد. گروه اول که پول اضافی را دریافت می‌دارد، بیشترین سود را خواهد کرد؛ مثلاً درآمد پولی گروه (الف) قبل از افزایش قیمت‌ها افزایش یافته است. بنابراین این گروه قادر خواهد بود که

تقریباً به تناسب افزایش سود، کالاهای بیشتری را خریداری کند. درآمد پولی گروه (ب) بعدها افزایش می‌یابد، یعنی وقتی قیمت‌ها تا حدودی افزایش یافته‌اند؛ گروه (ب) نیز از نظر کالا داراتر خواهد بود؛ اما در این میان، گروههایی که هنوز افزایشی در درآمد پولی‌شان نداشته‌اند، مجبور خواهند بود که برای چیزهای که می‌خرند، قیمت‌های بالاتری را بپردازند، که بدان معنی است که مجبور خواهند بود با سطح زندگی پایین‌تر از قبل بسازند.

می‌توانیم این فرایند را با مجموعه‌ای فرضی از ارقامْ بیشتر ایضاح نماییم. فرض کنید جامعه را خودسرانه به چهار گروه اصلی تولیدکنندهٔ (الف)، (ب)، (ج) و (د) تقسیم کنیم که سود درآمد پولی تورم را به همین ترتیب به دست می‌آورند. پس وقتی درآمد پولی گروه (الف) به میزان ۳۰ درصد افزایش یابد، قیمت چیزهایی که خریداری می‌کنند، هنوز هیچ افزایش نیافته است. تا زمانی که درآمد پولی گروه (ب) به میزان ۲۰ درصد افزایش می‌یابد، قیمت‌ها هنوز به میزان متوسط ۱۰ درصد افزایش یافته‌اند؛ اما وقتی درآمد پولی گروه (ج) ۱۰ درصد افزایش یابد، قیمت‌ها ۱۵درصد بالا رفته‌اند. و وقتی درآمد پولی گروه (د) هنوز هیچ افزایش نیافته است، متوسط قیمت‌های پرداختی برای چیزهایی که می‌خرند ۲۰ درصد بالا رفته است. به عبارت دیگر، نفعی که گروه اول تولیدکنندگان در نتیجه قیمت‌ها یا دستمزدهای بالاتر ناشی از تورم به دست می‌آورند، به‌ناچار از محل ضرر آخرین گروههای تولیدکننده‌ای (در مقام مصرف‌کننده) است که قادرند قیمت‌ها یا دستمزدهایشان را افزایش دهند.

وضعیت این‌گونه خواهد بود که اگر تورم بعد از چند سال متوقف شود، نتیجه نهایی آن مثلاً افزایش متوسط ۲۵ درصدی درآمد پولی و افزایش متوسط قیمت‌ها به میزانی برابر خواهد بود، که هر دو افزایش،

منصفانه میان همه گروهها توزیع می‌شود؛ اما موجب امحای سود و ضرر دوره انتقال نمی‌گردد؛ مثلاً گروه (د) را در نظر بگیرید: اگرچه درآمد و قیمت‌های این گروه دست‌کم ۲۵ درصد افزایش یافته است، اما تنها می‌تواند همان مقدار کالا و خدماتی را بخرد که قبل از آغاز تورم می‌خریده است. این گروه هرگز ضررهایی را که تحمل کرده، جبران نخواهد کرد: ضررهای دوره‌ای که درآمد و قیمت‌هایش افزایش نیافته بود، ولی مجبور به پرداخت ۳۰ درصد بیش از دیگر گروههای تولیدکننده جامعه، یعنی (الف)، (ب) و (ج)، برای کالاها و خدماتی بود که می‌خرید.

۳

بدین ترتیب معلوم می‌شود که تورم تنها مثال دیگری از درس اصلی ماست. در حقیقت ممکن است تورم منشأ نفع گروههای مورد عنایت در یک دوره کوتاه باشد؛ اما این نفع تنها از جیب دیگران است و در درازمدت پیامدهای مصیبت‌باری برای کل جامعه خواهد داشت. حتی تورمی نسبتاً ملایم ساختار تولید را برهم می‌ریزد. موجب توسعه بیش از حد برخی صنایع به بهای فداکردن دیگران می‌گردد. موجد اختصاص نادرست و اتلاف سرمایه است. وقتی تورم سقوط می‌کند یا متوقف می‌شود، پولی که به صورت ماشین در کارخانه یا ساختمان اداری بد سرمایه‌گذاری شده، نمی‌تواند بازده کافی داشته باشد و بخش بیشتری از ارزش خود را از دست می‌دهد.

به علاوه، متوقف ساختن آرام و آسان تورم و بنابراین پرهیز از رکود ناشی از آن ممکن نیست. حتی متوقف ساختن تورم، همین که در نقطه‌ای پیش‌اندیشیده آغاز شد یا وقتی قیمت‌ها به سطحی پیش‌توافق‌شده رسید

ممکن نیست؛ زیرا هم نیروهای سیاسی و هم اقتصادی در دسترس نیستند. شما نمی‌توانید در حمایت از ۲۵ درصد افزایش قیمت‌ها با تورم استدلال کنید، بدون آنکه فرد دیگری محاجه کند که این استدلال برای افزایش ۵۰ درصدی، دو برابر موجه‌تر است و فرد دیگری اضافه کند که این استدلال برای افزایش ۱۰۰ درصدی، چهار بار موجه‌تر است. گروههای فشار سیاسی که از تورم منتفع شده‌اند، بر ادامه آن اصرار خواهند ورزید.

همچنین، کنترل ارزش پول در سایه تورم غیر ممکن است؛ زیرا همان‌طور که قبلاً دیدیم، علت آن هیچ‌گاه علتی صرفاً قالبی نیست؛ مثلاً نمی‌توانید از پیش بگویید که ۱۰۰ درصد افزایش کمیت پول به معنی ۵۰ درصد سقوط ارزش واحد پول است. همان‌طور که دیدیم، ارزش پول به ارزش‌گذاری عینی مردمی که آن را دارند بستگی دارد. و آن ارزش‌گذاری تنها به مقداری از آنکه هر نفر دارد، وابسته نیست. این ارزش‌گذاریها به کیفیت آن پول نیز بستگی دارد. در زمان جنگ، اگر ارزش واحد پول کشور بر پایه طلا استوار نباشد، در مبادله ارزی، صرف‌نظر از تغییر در مقدار، همراه با پیروزی افزایش خواهد یافت و همراه با شکست سقوط خواهد کرد. ارزش‌گذاری فعلی اغلب به آن بستگی دارد که مردم انتظار دارند مقدار آینده پول چقدر باشد. و در مورد کالاها در مبادلات سوداگرانه، ارزش‌گذاری هر کس از پول نه تنها تحت تأثیر چیزی قرار می‌گیرد که به گمان او ارزش آن است که متأثر از چیزی است که به گمان او ارزش‌گذاری هر کس دیگر از آن پول خواهد بود.

این همه توضیح آن است که چرا همین که اَبَرتورم آغاز می‌شود، ارزش واحد پول با سرعتی بسیار بیشتر از آنچه کمیت پول افزایش می‌یابد یا می‌تواند افزایش بیابد، سقوط می‌کند. وقتی به این مرحله رسیدیم، مصیبت تقریباً کامل است و طرح ورشکسته شده است.

۴

اما حرارتِ تورم هرگز از میان نرفت. به نظر می‌رسد که انگار تقریباً هیچ کشوری قادر نیست از تجربه کشور دیگر و هیچ نسلی از رنجهای پیشینیان خود بهره‌مند گردد! هر نسل و هر کشور در جستجوی همان سراب است. هر یک آب همان سراب را می‌جوید که در دهانش به خاک و خاکستر تبدیل می‌شود؛ زیرا این طبیعت تورم است که هزاران توهم به وجود می‌آورد.

در ایام ما ماندنی‌ترین استدلال مطرح شده درباره تورم این است که: تورم «چرخهای صنعت را به چرخش در خواهد آورد»، ما را از زیانهای جبران‌ناپذیر رکود و بیکاری نجات خواهد داد و «اشتغال کامل» ایجاد می‌کند. این استدلال در شکلی خام‌تر بر خلط دیرپای پول و ثروت واقعی قرار دارد و بر این فرض استوار است که «قدرت خرید» جدید در شُرف تکوین است و تأثیرات این قدرت خرید جدید در دوائری گسترش‌یابنده، مانند امواج حاصل از سنگی که به درون آبگیر می‌اندازیم، توسیع می‌یابند. اما همان‌طور که دیدیم، قدرت خرید واقعی برای کالاها عبارت است از دیگر کالاها. قدرت خرید نمی‌تواند تنها با چاپ کاغذهای بیشتری به نام دلار افزایش شگفت‌انگیزی داشته باشد. اساساً چیزی که در اقتصاد مبادله‌ای رخ می‌دهد، این است که چیزهایی که (الف) تولید می‌کند، با چیزهایی که (ب) تولید می‌کند، مبادله می‌شود.[۱]

کاری که در واقع تورم انجام می‌دهد، تغییر رابطه قیمت و هزینه

1. John Stuart Mill, *Principles of Political Economy* (Book 3, Chap. 14, para, 2); Alfred Marshall, Principles of Economics (Book VI, Chp. XIII, sec. 10); Benjamin M. Anderson, "A Refutation of Keynes' Attack on the Doctrine that Aggregate Supply Creates Aggregate Demand," in *Financing American Prosperity* by symposium of economists.

است. مهمترین تغییری که تورم برای تحقق آن طراحی شده، افزایش قیمت کالاها در پیوند با نرخهای دستمزد و بنابراین اعاده سود کسب‌وکار و تشویق از سرگیری تولید در نقاط وجود منابع بیکار مانده، از طریق اعاده رابطه‌ای عملی میان قیمت و هزینه تولید است.

بی‌درنگ این نکته روشن است که این هدف را می‌توان به شیوه‌ای مستقیم‌تر و صادقانه‌تر از طریق کاهش نرخهای دستمزد محقق ساخت؛ اما مدافعان فرهیخته‌تر تورم بر این باورند که در حال حاضر این کار از نظر سیاسی غیرممکن است. گاهی پا را از این هم فراتر نهاده و اتهام می‌زنند که در هر حال، هر پیشنهادی برای کاهش مستقیم یک نرخ خاص دستمزد به منظور کاهش اشتغال «ضدکارگر» است. اما چیزی که خود پیشنهاد می‌کنند، به بیانی صریح، در حکم فریب کارگر با کاهش نرخ دستمزد واقعی (یعنی نرخ دستمزد از نظر قدرت خرید) از طریق افزایش قیمت‌هاست.

چیزی که فراموش می‌کنند، این است که کارگر خود آنقدر فرهیخته شده است که اگرچه اتحادیه‌های بزرگ کارشناسان اقتصاد کار را که از اعداد شاخص آگاهند، به کار می‌گیرند ولی کارگر فریب نمی‌خورد. بنابراین در شرایط فعلی، بعید به نظر می‌رسد که سیاست اهداف اقتصادی یا سیاسی خود را محقق نماید؛ زیرا این دقیقاً قوی‌ترین اتحادیه‌ها هستند که نرخهای دستمزدشان به احتمال بیشتر نیازمند تصحیح است، و اصرار خواهند داشت که نرخهای دستمزدشان حداقل به تناسب هر افزایشی در شاخص هزینه زندگی افزایش داده شود. در صورت ادامه اصرار اتحادیه‌های قوی، رابطه غیرعملی میان قیمت‌ها و نرخهای اصلی دستمزد باقی خواهد ماند. در حقیقت امکان دارد ساختار نرخ دستمزد حتی بیش از این دستخوش تحریف شود، زیرا خیل عظیم کارگران سازمان‌نایافته که نرخهای دستمزدشان حتی قبل از تورم بیرون از خط نبود (و حتی ممکن است به دلیل انحصارطلبی

نابه‌جای اتحادیه‌ها کاهش یافته باشد)، در خلال دوره انتقال به دلیل افزایش قیمت‌ها سخت‌تر مجازات خواهند شد.

۵

خلاصه آنکه مدافعان فرهیخته‌تر تورم صداقت ندارند. آنها قضیه خود را با صداقت کامل بیان نمی‌دارند و در نهایت خود را نیز فریب می‌دهند. آنها همانند تورم‌گرایان ساده‌لوح‌تر، در آغاز از پول کاغذی سخن به میان می‌آورند، گویی که آن خودْ شکلی از ثروت است که می‌توان به میل خود در چاپخانه ایجاد کرد. حتی به شکلی رسمی از یک «ضریب» سخن می‌گویند که با آن هر دلاری که دولت چاپ و خرج می‌کند، به گونه‌ای معجزه‌آسا معادل چند دلار بر ثروت کشور می‌افزاید.

خلاصه، توجه مردم و نیز توجه خود را از علل اصلی هر رکود موجود منحرف می‌سازند؛ زیرا اغلب اوقات، علل واقعی، کژسازگاریها در ساختار «دستمزد ـ هزینه ـ قیمت» است: کژسازگاری میان دستمزد و قیمت، میان قیمت مواد خام و قیمت کالاهای ساخته‌شده، میان یک قیمت و یک قیمت دیگر یا یک دستمزد و یک دستمزد دیگر. در نقطه‌ای این کژسازگاریها، انگیزه تولید را از میان برده یا در عمل ادامه تولید را غیرممکن ساخته است؛ و از طریق اتکای متقابل طبیعی اقتصاد مبادله‌ای رکود گسترش می‌یابد. تا زمانی که این کژسازگاریها تصحیح نشود نمی‌توان تولید کامل و اشتغال کامل را از سر گرفت.

درست است، گاهی تورم می‌تواند آن را تصحیح نماید؛ اما روشی غیرمحتاطانه و خطرناک است. در این روش، تصحیح نه آشکارا و صادقانه، که با استفاده از توهم انجام می‌گیرد. این کار به آن می‌ماند که مردم را یک ساعت زودتر بیدار کنند تنها با ایجاد این باور در آنها که ساعت ۸

است، حال آنکه در واقع ساعت ۷ است. شاید تصادفی نباشد: دنیایی که به فریب توسل جسته و همه ساعتهای خود را یک ساعت به جلو کشیده تا این نتیجه را محقق نماید، دنیایی است که در آن باید به تورم برای تحقق نتیجه‌ای مشابه در حوزه اقتصاد متوسل شد.

تورم پرده‌ای از توهم بر روی هر فرایند اقتصادی می‌افکند. تقریباً همه و از جمله حتی آنان را که گرفتار آن‌اند، سردرگم ساخته و می‌فریبد. ما همه به سنجش درآمد و ثروت‌مان از منظر پول خو گرفته‌ایم. عادت ذهنی آنقدر قوی است که حتی اقتصاددانان و آماردانان حرفه‌ای هم نمی‌توانند آن را کاملاً فروشکنند. نگاه مستمر به روابط از منظر کالای واقعی و رفاه واقعی آسان نیست. چه کسی از میان ما، وقتی به او گفته می‌شود که درآمد ملی‌مان (البته از منظر دلار) در مقایسه با دورۀ ماقبلِ تورم دو برابر شده، بیشتر احساس غرور و ثروتمندی نمی‌کند؟ حتی کارمندی که سابقاً هفته‌ای ۲۵ دلار می‌گرفت و حالا هفته‌ای ۳۵ دلار می‌گیرد، فکر می‌کند که باید به شکلی داراتر شده باشد، اگرچه حالا برای داشتن همان زندگیِ زمانی که ۲۵ دلار می‌گرفت، باید دو برابر خرج کند! البته از مشاهدۀ افزایش هزینه زندگی عاجز نیست؛ اما کاملاً آگاه نیست که اگر هزینه زندگی او تغییر نکرده و اگر حقوق پولی او کاهش یافته بود تا به او همانقدرت خرید کاهیده‌ای را بدهد که امروز به دلیل قیمت‌های بالاتر و به‌رغم افزایش حقوق دارد، جایگاه واقعی او چه می‌بود. تورمْ خودهیپنوتیسم، خواب مصنوعی و هوشبری است که درد عمل را برای او تسکین داده است. تورم افیون ملتهاست.

۶

و این دقیقاً کارکرد سیاسی تورم است. این بدان دلیل است که

تورم همهٔ چیزهایی را که «اقتصادِ برنامه‌ریزی‌شدهٔ» دولتهای امروزین ما همواره بدان توسل می‌جویند، در هم می‌پیچاند. به عنوان مثال، در فصل چهارم دیدیم که اعتقاد به اینکه کارهای عام‌المنفعه لزوماً ایجاد اشتغال می‌کند نادرست است. دیدیم اگر پول از محل اخذ مالیات گرد آورده شده باشد، در ازای هر دلاری که دولت برای کارهای عام‌المنفعه خرج کند، مالیات‌دهنده یک دلار کمتر برای رفع نیازهای خود خرج می‌کند، و در ازای هر شغل عمومی که ایجاد شود، یک شغل خصوصی از میان می‌رود.

اما بیایید فرض کنیم که هزینه کارهای عام‌المنفعه از محل عواید اخذ مالیات پرداخت نشود. فرض کنید به شیوهٔ تمویل از راه کسر بودجه، یعنی از محل وام دریافتی توسط دولت یا از طریق چاپ اسکناس پرداخت شود. در آن صورت، به نظر نمی‌رسد نتیجه‌ای که هم‌اینک تشریح شد، انجام گیرد. به نظر می‌رسد کارهای عام‌المنفعه از محل قدرت خریدِ «جدید» انجام شود. نمی‌توانید بگویید که قدرت خرید از دست مالیات‌دهندگان خارج شده است؛ زیرا عجالتاً به نظر می‌رسد که ملت چیزی را در ازای هیچ به دست آورده است.

اما حالا مطابق درس‌مان، بیایید به پیامدهای درازمدت‌تر آن بنگریم: وام اخذشده باید روزی بازپس داده شود. دولت نمی‌تواند تا ابد به انباشت بدهکاری ادامه دهد؛ زیرا اگر چنین بکند، روزی ورشکسته خواهد شد. همان‌طور که آدام اسمیت در سال ۱۷۷۶ خاطرنشان ساخت: «وقتی بدهیهای ملی تا حد معینی انباشته شد، به‌ندرت ممکن است لحظه‌ای فرارسد که بتوان آنها را منصفانه و کاملاً تأدیه نمود. آزادسازی درآمد عمومی اساساً حتی اگر محقق شده باشد، همیشه با ورشکستگی محقق شده است؛ گاهی با یک ورشکستگی اذعان‌شده، اما همیشه با یک ورشکستگی واقعی، اگرچه اغلب با پرداخت ادعایی.»

با این همه وقتی دولت اقدام به تأدیه بدهیی می‌کند که به دلیل کارهای عام‌المنفعه انباشته است، به‌ناچار باید مالیاتی سنگین‌تر از آنچه خرج کرد، وضع نماید. بنابراین در این دوره، به‌ناچار باید بیش از شغلهای ایجادشده شغلها را نابود کند. مالیات اضافی سنگینی که در آن زمان لازم است، تنها قدرت خرید را کاهش نمی‌دهد، بلکه انگیزه تولید را هم تقلیل داده یا نابود می‌کند، و بدین ترتیب کل ثروت و درآمد کشور را کاهش می‌دهد.

تنها گریزگاه از این نتیجه‌گیری، این فرض (یعنی همان فرض مدافعان خرج کردن) است که سیاستمدارانِ حاکم، پول را تنها در ایامی خرج خواهند کرد که در غیر این صورت دوره‌های رکود یا «تورم‌زدایی» می‌بوده است، و بی‌درنگ بدهی خود را در زمانی تأدیه خواهند کرد که در غیر این صورت دوره رونق یا «تورم‌زایی» می‌بوده است. این افسانه‌ای فریبنده است؛ اما متأسفانه سیاستمدارانِ در قدرت هیچ‌گاه این‌گونه عمل نکرده‌اند. به علاوه، پیش‌بینی اقتصادی آنقدر بی‌اساس است و فشار سیاسی در کار دارای آن‌چنان ماهیتی است که بعید است دولتها هرگز بدان صورت عمل کنند. به مجرد آنکه خرج از محل کسری آغاز شد، گروههای ذی‌نفع قدرتمندی ایجاد می‌کند که خواستار ادامه آن در همه شرایط می‌گردند.

اگر هیچ تلاش صادقانه‌ای برای تأدیه بدهی انباشته انجام نگیرد، و در عوض به تورم مستقیم متوسل شوند، همان نتیجه‌ای در پی می‌آید که قبلاً شرح دادیم؛ زیرا کشور در کل نمی‌تواند چیزی را بدون پرداخت مابه‌ازای آن به دست آورد. تورم خود نوعی اخذ مالیات است. شاید بدترین شکلِ ممکنِ اخذ مالیات باشد که معمولاً سنگین‌ترین فشار را بر کسانی وارد می‌سازد که کمترین توان را برای پرداخت آن دارند. این فرض که تورم بر

همه کس و همه چیز تأثیری یکسان دارد (که دیدیم هرگز درست نیست)، در حکم اخذ مالیات مقطوع بر فروش با همان درصد از همه کالاهاست و نرخ آن برای نان و شیر به همان میزان الماس و خز است. یا می‌توان آن را معادل یک مالیات مقطوع با همان درصد از درآمد همه بدون معافیت دانست. این مالیاتی است نه تنها بر خرج هر فرد که بر پس‌انداز و بیمه عمر او. در حقیقت مالیاتی است یکسان و بدون معافیت بر سرمایه که در آن درصد مالیات فقیر از درصد مالیات ثروتمند بالاتر است.

اما وضعیت حتی از این هم بدتر است؛ زیرا همان‌طور که دیدیم، تورم بر همه تأثیری یکسان ندارد و نمی‌تواند داشته باشد. برخی بیش از دیگران رنج می‌کشند. در شرایط تورم، ممکن است مالیات فقیر از نظر درصد، سنگین‌تر از مالیات ثروتمند باشد؛ زیرا تورم نوعی مالیات است که از کنترل مقامات مالیاتی خارج است و در همه جهت‌ها خودسرانه ضربه می‌زند. مالیات تحمیلی در نتیجه تورم نرخ ثابتی ندارد: این نرخ را از پیش نمی‌توان تعیین نمود. می‌دانیم امروز چیست؛ نمی‌دانیم فردا چه خواهد بود؛ و فردا نمی‌دانیم روز بعد چه خواهد بود.

کارکرد تورم، مانند هر مالیات دیگر تعیین سیاستهای فردی و تجاریی است که همه ما مجبور به پیروی از آنها هستیم. تورم هر دوراندیشی و هر امساکی را به کناری می‌نهد. همه انواع ولخرجی، قماربازی و بی‌پروایی را تشویق می‌کند، اغلب سوداگری را از تولید پرسودتر می‌سازد و کل ساختار رابطهٔ با ثبات اقتصادی را از هم می‌گسلاند، بذر فاشیسم و کمونیسم را می‌کارد، انسان را به مطالبه کنترلهای تمامت‌خواه سوق می‌دهد، و در نهایت همیشه به توهم‌زدایی تلخ و سقوط منجر خواهد شد.

فصل بیست و سوم

حمله به پس‌انداز

از زمانهای بسیار دوری که کسی به یاد نمی‌آورد، حکمت‌های تمثیلیْ فضائل پس‌انداز را به ما آموخته و ما را از پیامدهای اسراف و اتلاف برحذر داشته است. این حکمت‌ها در قضاوتهای اخلاقی و نیز دوراندیشی معمول بشر انعکاس یافته است؛ اما هیشه افراد ولخرج بوده‌اند و ظاهراً همیشه نظریه‌پردازانی بوده‌اند که برای اسراف‌شان دلیل تراشی می‌کرده‌اند.

اقتصاددانان کلاسیک با رد خطای روزگار خود، نشان دادند که سیاست پس‌انداز که متضمن بالاترین منافع افراد است، متضمن بالاترین منافع کشور نیز هست. آنها نشان دادند که پس‌اندازکنندهٔ خردگرا با فراهم آوردن تأمینی برای آینده خود، نه تنها کل جامعه را متضرر نمی‌سازد که به آن کمک نیز می‌کند؛ اما امروز فضیلت قدیمی صرفه‌جویی و نیز دفاع اقتصاددانان کلاسیک از آن بر مبنای این دلیل ادعایی جدید بار دیگر مورد تهاجم قرار گرفته، به طوری که این روزها آموزه مخالف یعنی خرج کردن باب شده است.

به نظر من، برای آنکه این موضوع بنیادین را در حد ممکن روشن

سازیم، بهترین کاری که می‌توانیم بکنیم، آن است که با مثال کلاسیک باستیا آغاز کنیم. بیایید دو برادر را در نظر بگیریم: یکی ولخرج و دیگری دوراندیش؛ هر یک از آنها مبلغی به ارث برده که درآمد ۵۰ هزار دلاری در سال را برای او فراهم می‌آورد. مالیات بر درآمد و این سؤال را نادیده می‌گیریم که آیا هر دو برادر به‌راستی باید برای تأمین زندگی خود کار کنند یا خیر، زیرا این‌گونه سؤالات ربطی به هدف فعلی ما ندارد.

خوب، آلوین ـ برادر اول ـ یک مُسرِف پرخرج است. او نه تنها بر پایه سرشت خود، که بر پایه اصول خرج می‌کند. او شاگرد رادبرتوس است (اگر زیاد به عقب بازنگردیم) که در میانه قرن نوزدهم گفت که سرمایه‌داران «باید درآمدشان را تا آخرین دینار برای راحتی و تجمل خرج کنند»؛ زیرا اگر آنها «تصمیم به پس‌انداز بگیرند، کالاها انباشته می‌شود و تعدادی از کارگران بیکار خواهند شد.»[1] آلوین همیشه در باشگاههای شبانه دیده می‌شود؛ خوب انعام می‌دهد؛ تشکیلاتی متظاهرانه با خدمتگزاران زیاد دارد؛ یکی دو راننده دارد و از نظر تعداد خودروهایی که دارد، صرفه‌جویی نمی‌کند؛ یک اصطبل از اسبهای مسابقه دارد؛ یک قایق تفریحی دارد؛ سفر می‌کند؛ برای همسرش به‌وفور دستبند الماس و کت خز می‌خرد؛ هدایای گرانبها و بی‌فائده‌ای به دوستانش می‌دهد.

برای انجام همه این کارها باید به سرمایه‌اش ناخنک بزنند. اما چه بر سر سرمایه می‌آید؟ اگر پس‌انداز گناه است، باید پس‌انداز نکردن فضیلت باشد؛ و در هر صورت، او تنها در صدد جبران صدمه واردشده در نتیجه پس‌انداز برادر تنگ‌نظرش بنجامین است.

چندان نیازی به گفتن نیست که آلوین مورد علاقه دختران متصدی

1. Karl Rodbertus, *Overproduction and Crisis* (1850), p. 51.

رختکن، پیشخدمتها، صاحبان رستورانها و خزفروشان، جواهرفروشان و تشکیلات تجملی از هر نوع است. آنها به او همچون یک خیّر اجتماعی می‌نگرند. مسلماً برای همه واضح است که ایجاد اشتغال می‌کند و پول خود را در همه جا می‌پراکند.

برادرش بنجامین در مقایسه با او محبوبیت کمتری دارد. به‌ندرت در جواهرفروشی‌ها، در خزفروشی‌ها، در باشگاههای شبانه دیده می‌شود و سرپیشخدمتها را با نام کوچکشان صدا نمی‌زند. در حالی که آلوین نه تنها همه ۵۰ هزار دلار درآمد سالانه که حتی بخشی از سرمایه‌اش را نیز علاوه بر آن خرج می‌کند، بنجامین بسیار متواضعانه‌تر زندگی می‌کند و در حدود ۲۵ هزار دلار در سال خرج می‌کند. بدیهی است مردمی که تنها چیزی را می‌بینند که به چشمشان می‌خورد، فکر می‌کنند او کمتر از نیمی از آلوین اشتغال ایجاد می‌کند، و ۲۵ هزار دلار دیگر او بی‌فائده است، گویی که اصلاً وجود نداشت.

اما بیایید ببینیم بنجامین در عمل با ۲۵ هزار دلار دیگر چه می‌کند. به‌طور متوسط، ۵ هزار دلار از آن را صرف آرمانهای خیرخواهانه از جمله کمک به دوستان نیازمند می‌کند. خانواده‌هایی که با این وجوه به آنها کمک می‌شود، به نوبه خود آن را در خواربارفروشی یا پوشاک‌فروشی یا برای اثاث منزل خرج می‌کنند. پس این وجوه همانقدر اشتغال ایجاد می‌کند که گویی بنجامین آن را مستقیماً برای خودش خرج کرده بود. با این تفاوت که در این مورد مردم بیشتری به عنوان مصرف کننده خوشحال می‌شوند و تولید بیشتر به سراغ کالاهای اساسی و کمتر به سراغ تجملات و چیزهای سطحی می‌رود.

این نکته آخر چیزی است که اغلب موجب نگرانی بنجامین است. گاهی وجدان او حتی در مورد ۲۵ هزار دلاری که خرج می‌کند، او را

می‌آزارد. به گمان بنجامین، نوع تظاهر وقیحانه و مصرف بی‌پروایی که آلوین در آن غرقه شده، نه تنها موجب بروز نارضایتی و غبطه در آنهایی می‌گردد که امرار معاش آبرومندانه را سخت می‌یابند که در حقیقت به تشدید مشکلات‌شان می‌انجامد. مطابق نگرش بنجامین، در هر لحظه معین قدرت تولید واقعی کشور محدود است. هر چه بخش بیشتری از آن به سمت تولید چیزهای بی‌فائده و تجملی منحرف گردد، بخش کمتری از آن برای تولید ضروریات زندگی کسانی که نیازمند آن‌اند برجا می‌ماند.[1] هر چه کمتر از موجودی ثروت خود برای استفاده شخصی بردارد، برای دیگران بیشتر برجا می‌گذارد. بنجامین احساس می‌کند که دوراندیشی در مخارج مصرفی، مسائل ناشی از نابرابریِ ثروت و درآمد را کاهش می‌دهد. او درک می‌کند که این محدودیت در مصرف می‌تواند تأثیر گسترده‌ای داشته باشد؛ اما احساس می‌کند که باید چنین درکی تا حدودی در هر کسی که درآمدش به میزان معتنابهی بیش از متوسط است وجود داشته باشد.

حال بیایید سوای افکار بنجامین، ببینیم چه بر سر آن ۲۰ هزار دلاری می‌آید که نه خرج می‌کند و نه به دیگران می‌دهد. او این پول را در کیف دستی، در کشوهای میز یا در گاوصندوقش تل‌انبار نمی‌کند. یا آن را در بانک سپرده‌گذاری یا با آن سرمایه‌گذاری می‌کند. آن را یا در بانک تجاری یا بانک پس‌انداز می‌گذارد، بانک یا آن را به عنوان وام کاری به کسب‌وکارهای موفق وام کوتاه‌مدت می‌دهد، یا از آن برای خرید اوراق استفاده می‌کند. به عبارت دیگر، بنجامین پولش را به طور مستقیم یا غیرمستقیم سرمایه‌گذاری می‌کند؛ اما وقتی پول سرمایه‌گذاری شود، برای خرید کالاهای سرمایه‌ای، خانه، ساختمان اداری یا کارخانه یا کشتی یا

---

1. Hartley Withers, *Poverty and Waste* (1914).

کامیون یا ماشین مصرف می‌شود. هریک از این طرح‌ها همانقدر پول را به گردش درمی‌آورد و همانقدر اشتغال ایجاد می‌کند که اگر همین مقدار پول مستقیماً برای مصرف خرج شده بود.

خلاصه آنکه در دنیای امروز پس‌انداز تنها شکل دیگری از خرج کردن است. با این تفاوتِ معمول که پول به کس دیگری بازمی‌گردد تا برای وسائل افزایش تولید خرج کند. در حدی که ایجاد اشتغال مطرح باشد، «پس‌انداز» و خرج کردن بنجامین در ترکیب با هم همان اثری را دارد که صِرفِ خرج کردن آلوین، و همان مقدار پول را در گردش قرار می‌دهد. تفاوت اصلی آن است که اشتغال ایجادشده از جانب آلوین را هر کس می‌تواند با یک نگاه ببیند؛ اما لازم است با دقت بیشتر بنگریم و لحظه‌ای فکر کنیم تا دریابیم هر دلاری از پس‌انداز بنجامین همانقدر اشتغال ایجاد می‌کند که هر دلاری که آلوین پخش‌وپلا می‌کند.

ده دوازده سالی سپری می‌شود. آلوین ورشکست می‌شود. دیگر در باشگاههای شبانه و فروشگاههای مد روز دیده نمی‌شود؛ و کسانی که قبلاً حامی‌شان بود، وقتی درباره او سخن می‌گویند، او را چیزی از قماش ابله می‌خوانند. او نامه‌های استرحامی به بنجامین می‌نویسد. و بنجامین که با همان نسبت خرج می‌کند و به پس‌انداز ادامه می‌دهد، بیش از همه ایجاد اشتغال می‌کند؛ زیرا درآمد او در نتیجه سرمایه‌گذاری رشد کرده است. سرمایه او نیز بیشتر شده است. به علاوه، به دلیل سرمایه‌گذاری‌اش، ثروت ملی و درآمد ملی بیشتر شده است؛ کارخانه‌های بیشتر و تولید بیشتر به وجود آمده است.

۲

در سالهای اخیر خطاهای بسیاری درباره پس‌انداز پیش آمده که

به همه آنها نمی‌توان با مثال ما درباره دو برادر پاسخ داد. لازم است فضای بیشتری به آنها اختصاص دهیم. بسیاری از آنها از مواردی آن‌چنان ابتدایی از خلط مبحث نشأت می‌گیرد که به نظر باورنکردنی می‌رسد، به‌خصوص وقتی میان نویسندگان اقتصادی بسیار مشهور مطرح باشد؛ مثلاً گاهی کلمه «پس‌انداز» بیشتر به معنی احتکار پول، و گاهی به معنی سرمایه‌گذاری به کار می‌رود، بدون آنکه همواره به تمایز روشنی میان این دو کاربرد قائل باشند.

صرف احتکار مستقیم پول اگر به صورت غیرمعقول، بدون دلیل و در مقیاسی بزرگ انجام گیرد، در بیشتر وضعیت‌های اقتصادی زیانبار است؛ اما این نوع احتکار بی‌اندازه نادر است. چیزی که شبیه این به نظر می‌رسد، اما باید با دقت از آن متمایز گردد، اغلب بعد از آغاز سقوط کسب‌وکار اتفاق می‌افتد. در آن صورت مخارج مصرفی و سرمایه‌گذاری هر دو کاهش می‌یابد. مصرف‌کنندگان از خریدهای خود می‌کاهند. در حقیقت آنها تا حدودی بدان دلیل این کار را می‌کنند که می‌ترسند کارشان را از دست بدهند و می‌خواهند منابعشان را حفظ نمایند: آنها خریدشان را کاهش داده‌اند، نه بدان علت که مایلند کمتر مصرف کنند، که بدان علت که مایلند مطمئن باشند در صورت از دست دادن شغل، قدرت مصرفشان در طول یک دوره طولانی‌تر ادامه خواهد یافت.

اما مصرف‌کنندگان به دلیل دیگری خریدشان را کاهش می‌دهند. قیمت کالاها احتمالاً سقوط کرده و آنها نگران سقوطی دیگراند. آنها اعتقاد دارند که اگر خرج کردن را به تأخیر بیندازند، در ازای پولشان بیشتر به دست خواهند آورد. آنها نمی‌خواهند منابعشان به صورت کالاهایی باشد که ارزششان سقوط می‌کند، بلکه به صورت پولی باشد که انتظار دارند ارزش آن به طور نسبی افزایش یابد.

همین انتظار آنها را از سرمایه‌گذاری بازمی‌دارد. آنها اعتمادشان را به سودآوری کسب‌وکار از دست داده‌اند؛ یا دست‌کم اعتقاد دارند که اگر چند ماهی صبر کنند، می‌توانند سهام یا اوراق را ارزانتر بخرند. می‌توانیم تصور کنیم که آنها از نگهداری کالاهایی که ارزششان سقوط می‌کند و یا از نگهداری خودِ پول برای آنکه افزایش یابد، امتناع می‌ورزند.

«پس‌انداز* نامیدنِ» این امتناعِ موقت از خرید، گمراه‌کننده است. این کار از همان انگیزهٔ پس‌انداز عادی نشأت نمی‌گیرد. و این اشتباهی جدی‌تر است که بگوییم که این نوع «پس‌انداز» علت رکود است. برعکس، این پیامد رکود است.

درست است که وقتی رکود آغاز شد، این امتناع از خرید می‌تواند آن را تشدید و طولانی نماید؛ اما خود، منشأ آن رکود نیست. در زمانهایی که مداخله بلهوسانه دولت در کسب‌وکار وجود دارد، و وقتی کسب‌وکار می‌داند دولت در گامِ بعد چه می‌خواهد بکند، شک و تردید ایجاد می‌شود. سودها مجدداً سرمایه‌گذاری نمی‌شود. افراد و بنگاهها می‌گذارند باقی‌مانده پول نقدشان در بانکها انباشته گردد. آنها ذخیره بزرگتری برای موارد اضطراری نگه می‌دارند. ممکن است این برداشت به وجود آید که انگار این احتکار پولِ نقد علت کندی بعدی فعالیت تجاری است؛ اما علت اصلی شک و تردیدی است که در نتیجه سیاستهای دولت پیش آمده است. باقی‌مانده بزرگ پول نقدِ بنگاهها و افراد، تنها حلقه‌ای در زنجیره پیامدهایِ آن شک و تردید است. نکوهش «پس‌انداز مفرط» به دلیل افول تجارت مانند انتقاد از سقوط قیمت سیب نه به دلیل انباشت محصول، که به دلیل امتناع مردم از پرداخت پول بیشتر برای خرید سیب است.

اما همین که مردم تصمیم می‌گیرند رویه یا نهادی را به تمسخر

بگیرند، هر استدلالی علیه آن را هر چقدر هم که غیرمنطقی باشد، به قدر کافی موجه می‌شمارند. گفته می‌شود که صنایع تولیدکننده کالاهای مصرفی مختلف بر مبنای انتظارِ تقاضایی معین ایجاد می‌شوند و اگر مردم به پس‌انداز بپردازند، این انتظار را نقش بر آب کرده و موجب رکود می‌شوند. این گزارهٔ تأکیدآمیز اساساً بر خطایی قرار دارد که قبلاً بررسی کردیم: خطای فراموش کردن اینکه چیزی که در مصرف کالاهای مصرفی پس‌انداز می‌شود، برای کالاهای سرمایه‌ای خرج می‌شود، و اینکه «پس‌انداز» لزوماً به معنی حتی یک دلار کاهش در کل خرج کردن پول نیست. تنها عنصر حقیقت در این سخن آن است که هر تغییر ناگهانی ممکن است موجب اختلال گردد. اگر مصرف‌کننده ناگهان تقاضای خود را از یک کالای مصرفی به کالایی دیگر تغییر دهد همانقدر مختل‌کننده است و حتی مختل‌کننده‌تر از آن وقتی است که پس‌اندازکننده سابق ناگهان تقاضای خود را برای کالاهای سرمایه‌ای به کالاهای مصرفی تغییر دهد.

اعتراض دیگری هم نسبت به پس‌انداز مطرح می‌گردد: گفته می‌شود پس‌انداز عملی است کاملاً ابلهانه. قرن نوزدهم به دلیل القای فرضی این آموزه به تمسخر گرفته می‌شود که انسان باید از راه پس‌انداز به ساختن کیک بزرگتر و بزرگتری برای خود ادامه دهد، بدون آنکه هرگز از آن بخورد. چنین تصویری از این فرایند، ساده‌لوحانه و بچگانه است. شاید اگر برای خود تصویری تا حدودی واقع‌بینانه‌تر از آنچه در حقیقت انجام می‌گیرد ترسیم نماییم، بهتر می‌توانیم از آن رهایی یابیم.

پس بیایید پیش خود ملتی را تصور کنیم که هر سال در مجموع حدود ۲۰ درصد همه تولید آن سال خود را پس‌انداز می‌کند. این عدد مقدار خالص پس‌اندازی را که در طول تاریخ در ایالات متحده اتفاق افتاده

بیش از حد بزرگ می‌کند،[1] اما رقم گِردی است که به‌سادگی می‌توان آن را به کار برد و اجمالاً فرض را بر صحت سخن کسانی قرار می‌دهد که اعتقاد دارند ما «بیش از حد پس‌انداز کرده‌ایم.»

خوب، در نتیجه این پس‌انداز و سرمایه‌گذاری سالانه، مجموع تولید کشور همه ساله افزایش خواهد یافت. (به منظور جدا ساختن مسأله، عجالتاً رونق، رکود یا دیگر نوسانات را نادیده می‌گیریم.) بیایید فرض کنیم که این افزایش سالانهٔ تولیدْ ۲/۵ نقطه درصد باشد. (نقطه درصد به جای درصد مرکب تنها برای ساده کردن حساب به کار می‌رود.) تصویری که مثلاً برای یک دوره یازده ساله به دست می‌آوریم، از منظر اعداد شاخص، چیزی مانند این خواهد بود:

سال	جمع تولید	کالاهای مصرفی تولید شده	کالاهای سرمایه‌ای تولید شده
اول	۱۰۰	۸۰	۲۰ *
دوم	۱۰۲/۵	۸۲	۲۰/۵
سوم	۱۰۵	۸۴	۲۱
چهارم	۱۰۷/۵	۸۶	۲۱/۵
پنجم	۱۱۰	۸۸	۲۲
ششم	۱۱۲/۵	۹۰	۲۲/۵
هفتم	۱۱۵	۹۲	۲۳
هشتم	۱۱۷/۵	۹۴	۲۳/۵
نهم	۱۲۰	۹۶	۲۴
دهم	۱۲۲/۵	۹۸	۲۴/۵
یازدهم	۱۲۵	۱۰۰	۲۵

* البته با این فرض که فرایند پس‌انداز و سرمایه‌گذاری با همین نرخ از پیش وجود داشته است.

۱. از منظر تاریخی، ۲۰ درصد یعنی تقریباً مقدار ناخالص تولید ناخالص ملی که همه ساله به تشکیل سرمایه اختصاص می‌یابد (به استثنای تجهیزات مصرفی). اما وقتی مصرف سرمایه منظور گردد، پس‌انداز خالص سالانه به ۱۲ درصد نزدیک‌تر خواهد بود. ن.ک.:
George Terborgh, *The Bogey of Economic Maturity* (1945).

اولین چیزی که باید در این جدول مورد توجه قرار گیرد، آن است که تولید کل همه ساله به دلیل پس‌انداز افزایش می‌یابد که بدون آن افزایش نمی‌یافت. (بدون تردید می‌توان تصور کرد که پیشرفت و اختراعات جدید تنها در ماشینهای جایگزین‌شده و دیگر کالاهای سرمایه‌ای با ارزشی نه بیش از ارزش ماشینهای قدیمی موجب افزایش تولید ملی می‌گشتند؛ اما این افزایش به رقم بسیار کمی بالغ می‌شود، و در این بحث، به هر حال فرض شده که از پیش سرمایه‌گذاری کافی وجود داشته که تهیه ماشینهای موجود را ممکن ساخته بود.) پس‌انداز همه ساله برای افزایش تعداد یا بهبود کیفیت ماشینهای موجود و بنابراین افزایش تولید ملی کالاها به کار رفته است. درست است، همه ساله کیک بزرگتر و بزرگتر می‌شود. درست است، همه ساله همهٔ «کیکی» که عجالتاً تولید می‌گردد، مصرف نمی‌شود. اما محدودیت غیرمنطقی یا انباشت مصرف وجود ندارد؛ زیرا در حقیقت هر سال کیک بزرگتری مصرف می‌شود؛ تا آنکه در پایان یازده سال (در جدول ما) کیک مصرفی سالانه به‌تنهایی برابر مجموع کیکهای مصرفی و تولیدی سال اول است. به علاوه، تجهیزات سرمایه‌ای، توانایی تولید کالا فی‌حده ۲۵ درصد بزرگتر از سال اول است.

بیایید چند نکته دیگر را مد نظر قرار دهیم. اینکه ۲۰ درصد درآمد ملی همه‌ساله برای پس‌انداز می‌رود، کمترین اختلالی در صنایع کالاهای مصرفی ایجاد نمی‌کند. اگر تنها ۸۰ واحد از تولید سال اولشان را فروخته باشند (و هیچ افزایشی در قیمت‌ها به علت تقاضای ارضانشده وجود نداشته باشد) مسلماً آنقدر احمق نیستند که برنامه تولیدشان را بر این فرض استوار سازند که در سال آخر ۱۰۰ واحد خواهند فروخت. به عبارت دیگر، صنایع کالاهای مصرفی خود را از پیش با این فرض انطباق داده که وضعیت گذشته در ارتباط با نرخ پس‌انداز ادامه خواهد

یافت. تنها افزایشی غیرمنتظره و ناگهانی در پس‌انداز کارشان را مختل ساخته و آنها را با کالاهای فروش نرفته بر جا می‌گذارد.

اما همان‌طور که قبلاً مشاهد کردیم، این اختلال در صنایعِ کالاهای سرمایه‌ای به دلیل کاهش ناگهانی و معتنابه پس‌انداز به وجود خواهد آمد. اگر پولی که قبلاً برای پس‌انداز استفاده می‌شد، برای خرید کالاهای مصرفی صرف شود، اشتغال را بیشتر نخواهد کرد، بلکه تنها منجر به افزایش قیمت کالاهای مصرفی و کاهش قیمت کالاهای سرمایه‌ای خواهد شد. اولین تأثیر آن بر نتیجه نهایی، اجبار به تغییر شغل و کاهش موقت اشتغال در نتیجه تأثیر آن بر صنایع کالاهای سرمایه‌ای است. و تأثیر درازمدت آن کاهش تولید به پایین سطحی است که در غیر این صورت محقق می‌شد.

۳

دشمنانِ پس‌انداز دقت و صراحت ندارند. در آغاز خط تمایزی میان «پس‌انداز» و «سرمایه‌گذاری» می‌کشند که به قدر کافی صحیح است. اما سپس طوری سخن را آغاز می‌کنند که گویی این دو متغیرهای مستقلی هستند و گویی که از قضا تصادفاً با یکدیگر برابر شده‌اند. این نویسندگان تصویری ترسناک ترسیم می‌کنند. در یک سمت، پس‌اندازکنندگان هستند که خودبه‌خود، بیهوده و ابلهانه به پس‌انداز ادامه می‌دهند؛ در سوی دیگر «فرصتهای» محدودِ «سرمایه‌گذاری» قرار دارد که قادر به جذب این پس‌انداز نیست. افسوس! نتیجهٔ رکود است. آنها اعلام می‌دارند که تنها راه‌حل آن است که دولت این پس‌اندازهای ابلهانه و مضر را مصادره نماید و طرحهای خود را برای استفاده از پول و تأمین اشتغال ابداع نماید، حتی اگر این طرحها تنها برای حفر گودالها یا احداث اهرام بیفایده‌ای باشد.

در این تصویر و «راه‌حل» آنقدر اشتباه وجود دارد که ما اینجا می‌توانیم تنها به برخی از خطاهای اصلی اشاره کنیم. «پس‌انداز» می‌تواند از «سرمایه‌گذاری» تنها به مقداری که در واقع به صورت نقد احتکار می‌شود، بیشتر باشد.[۱] امروزه معدود افرادی در جامعه صنعتی امروزین مانند ایالات متحده، سکه و اسکناس در جوراب یا در زیر تشک احتکار می‌کنند. در حد کوچکی که این کار ممکن است اتفاق بیفتد، قبلاً در برنامه‌های تولیدی کسب‌وکار و در سطح قیمت‌ها انعکاس داشته است. معمولاً این پولها حتی فزاینده نیست، رفع‌کننده احتکار نیز هست؛ وقتی گوشه‌نشین‌های عجیب‌وغریب می‌میرند و احتکار آنها کشف و پراکنده می‌شود، احتمالاً احتکار جدید را خنثی می‌سازند. در حقیقت کل مبلغ دخیل از نظر تأثیر بر فعالیتهای تجاری احتمالاً ناچیز است.

همان‌طور که قبلاً دیدیم، اگر پول در بانکهای پس‌انداز یا بانکهای تجاری نگهداری شود، بانکها مشتاق‌اند آن را به وام دهند و سرمایه‌گذاری کنند. آنها نمی‌توانند تحمل کنند که وجوه بی‌مصرف داشته باشند. تنها چیزی که باعث خواهد شد که عموم مردم داشتهٔ خود را از پول نقد افزایش دهند یا باعث خواهد شد بانکها وجوه را بیکار نگه دارند و بهره متعلق بر آن را از دست دهند، همان‌طور که دیدیم، ترس از آن است که قیمت کالاها سقوط خواهد کرد یا ترس از آن است که اصل پولشان را در معرض خطر احتمالی بسیار بزرگی قرار خواهند داد. اما این بدان معنی

---

۱. بسیاری از نظرات مختلفی که این روزها اقتصاددانان درباره این موضوع مطرح می‌کنند تنها نتیجه تفاوت در تعریفهاست. ممکن است «پس‌انداز» و «سرمایه‌گذاری» طوری تعریف شوندکه یکسان و بنابراین لزوماً برابر باشند. اینجا من تعریف «پس‌انداز» را از منظر پول و «سرمایه‌گذاری» را از منظر کالا انتخاب می‌کنم. این تقریباً با استفاده معمول از کلمات که به هر حال همیشه یکسان نیست همخوانی دارد.

است که نشانه‌های رکود بیشتر نمایان و باعث احتکار شده و نه اینکه احتکار موجب آغاز رکود بوده است.

پس غیر از این احتکارِ قابل اغماضِ پول نقد (حتی ممکن است این استثنا را «سرمایه‌گذاری» مستقیم در خود پول تلقی نمود)، «پس‌انداز» و «سرمایه‌گذاری» با یکدیگر در تعادل قرار می‌گیرند، همان‌طور که عرضه و تقاضا برای هر کالا در تعادل قرار می‌گیرند؛ زیرا می‌توانیم «پس انداز» و «سرمایه‌گذاری» را به ترتیب در حکم عرضه و تقاضا برای سرمایه جدید بدانیم. و درست همان‌طور که عرضه و تقاضا برای هر کالای دیگر توسط قیمت به برابری می‌رسند، عرضه و تقاضا برای سرمایه هم با نرخ بهره به برابری می‌رسند. نرخ بهره تنها نام خاصی برای قیمت سرمایه‌ای است که به وام داده شده است. این قیمتی مانند هر قیمت دیگر است.

در سالهای اخیر، این موضوع در نتیجه سفسطه‌های غامض و سیاستهای مصیبت‌بار دولتیِ مبتنی بر آن، در کل آن‌چنان پیچیدگی هولناکی پیدا کرده که انسان تقریباً از بازگشت به عقل سلیم و صحت عقل در آن باره مأیوس می‌شود. ترس روان‌پریشانه‌ای از نرخهای «بسیار بالای» بهره وجود دارد. استدلال می‌شود که اگر نرخ بهره خیلی بالا باشد، به وام گرفتن و سرمایه‌گذاری آن در کارخانه‌ها و ماشینهای جدید برای صنعت سودآور نخواهد بود. این استدلال آنقدر مؤثر بوده که در دهه‌های اخیر دولتها در همه جا سیاست «پول ارزان» مصنوعی را پی گرفته‌اند. اما حامیان این استدلال که نگران افزایش تقاضا برای سرمایه‌اند، تأثیر این سیاستها را بر عرضهٔ سرمایه نادیده می‌گیرند. این مثال دیگری است از خطای نگریستن به تأثیرات سیاست تنها بر یک گروه و فراموش کردن تأثیرات آن بر دیگر گروهها.

اگر نرخ بهره در پیوند با خطرهای احتمالی مصنوعاً پایین نگه داشته

شود، وجوه پس‌انداز نمی‌شود و به وام هم داده نمی‌شود. طرفداران پول ارزان اعتقاد دارند که پس‌انداز، صرف‌نظر از نرخ بهره، خودبه‌خود ادامه می‌یابد؛ زیرا ثروتمندانِ شکم‌سیر با پولشان کار دیگری نمی‌توانند بکنند. آنها بی‌وقفه به ما می‌گویند که دقیقاً در چه سطحی از درآمدِ شخصی، فرد مبلغ ثابت حداقلی را پس‌انداز می‌کند بدون آنکه نرخ بهره یا خطرهای احتمالی وام‌دهی را مورد توجه قرار دهد.

درست است، بدون تردید حجم پس‌انداز فرد بسیار ثروتمند به‌تناسب بسیار کمتر از پس‌انداز فرد دارای ثروت متوسط تحت تأثیر تغییرات نرخ بهره قرار می‌گیرد؛ اما عملاً پس‌انداز همه تا حدودی از آن متأثر می‌گردد. بر اساس مثالی مبالغه‌آمیز، این استدلال که حجم پس‌انداز واقعی به میزان کاهش اساسی در نرخ بهره کاهش نخواهد یافت، مانند این استدلال است که کل تولید شکر با سقوط معتنابه قیمتش کاهش نخواهد یافت؛ زیرا تولیدکننده کارآمدِ کم‌هزینه باز هم به اندازه قبل تولید خود را افزایش می‌دهد. این استدلالْ پس‌اندازکننده حاشیه‌ای و در حقیقت حتی اکثریت پس‌انداز کنندگان را نادیده می‌گیرد.

در واقع پایین نگه داشتن مصنوعی نرخ بهره مآلاً همان تأثیری را دارد که پایین نگه داشتن قیمت زیر قیمت‌های طبیعی بازار. این شیوه به افزایش تقاضا و کاهش عرضه می‌انجامد؛ تقاضا برای سرمایه را افزایش و عرضه سرمایه واقعی را کاهش می‌دهد. موجب کمیابی می‌گردد. باعث انحراف اقتصادی می‌شود. درست است که کاهش مصنوعی نرخ بهره بدون تردید مشوق وام‌گیری است، اما در واقع به تشویق معاملات بسیار سوداگرانه میل می‌کند که جز در شرایط مصنوعی که موجد آنها بوده، نمی‌تواند ادامه یابد. از منظر عرضه، کاهش مصنوعی نرخ بهره موجب انصراف از صرفه‌جویی معمول و پس‌انداز می‌گردد. این وضع باعث کمبود نسبی

سرمایه واقعی می‌شود.

در حقیقت تنها با تزریق مدام پول یا اعتبار بانکی به جای پس‌انداز واقعی می‌توان نرخ پول را مصنوعاً پایین نگه داشت. این کار ممکن است موجد توهم سرمایه بیشتر باشد، درست همان‌طور که افزایش آب می‌تواند توهم شیرِ بیشتر را ایجاد نماید؛ اما این سیاستِ تورمِ مستمر است. بدیهی است فرایندی شاملِ خطرِ انباشته است. اگر تورم، معکوس یا فقط متوقف شود یا حتی با نرخی کاهیده ادامه یابد، نرخ پول افزایش خواهد یافت و بحران ایجاد خواهد شد. خلاصه، سیاستهای پول ارزان در کسب‌وکار در نهایت باعث نوساناتی بسیار سخت‌تر از نوساناتی خواهد شد که برای درمان آنها طراحی شده‌اند.

اگر هیچ تلاشی برای تأثیرگذاری بر نرخ پول از طریق سیاستهای تورمی دولت انجام نگیرد، پس‌اندازهای افزایش‌یافته، با پایین آوردن نرخهای بهره به شیوه طبیعی، تقاضای خود را ایجاد می‌کند. عرضه بیشتر پس‌اندازهایی که در جستجوی سرمایه‌گذاری‌اند، پس‌اندازکنندگان را وادار به پذیرش نرخهای پایین‌تر می‌کند. اما نرخهای پایین‌تر بدین معنی نیز هست که مؤسسات بیشتری می‌توانند وام بگیرند؛ زیرا به نظر می‌رسد دورنمای سود حاصل از ماشینها یا کارخانه‌های جدیدی که با عواید می‌خرند، احتمالاً از آنچه باید برای تأدیه وجوهِ به وام گرفته‌شده بپردازند، بیشتر باشد.

۴

حال به آخرین خطا درباره پس‌انداز می‌رسیم که می‌خواهم به آن بپردازم. این فرضی تکراری است که برای مقدار سرمایه جدید که می‌توان جذب کرد، حد ثابتی وجود دارد یا حتی پیشتر به آخرین حد توسعه

سرمایه رسیده‌ایم. نمی‌توان باور کرد که چنین دیدگاهی بتواند مورد اعتقاد جاهلان باشد، چه رسد به آنکه مورد قبول اقتصاددانان آموزش دیده باشد! تقریباً همه ثروت دنیای امروز، یعنی تقریباً هر چیزی که آن را از دنیای پیشاصنعتی قرن هفدهم متمایز می‌سازد، بر سرمایه انباشته آن مبتنی است.

این سرمایه تا حدودی از چیزهای بسیاری تشکیل شده که بهتر می‌توان آنها را کالاهای مصرفی بادوام خواند؛ مانند خودرو، یخچال، اثاث خانه، مدرسه، دانشکده، کلیسا، کتابخانه، بیمارستان و از همه مهمتر خانه‌های شخصی. هرگز در تاریخ جهان به قدر کافی از اینها وجود نداشته است. هنوز هم به دلیل تخریب کامل جنگ جهانی دوم و تأخیر در ساخت کمبود جدی وجود دارد. اما حتی اگر تنها از نظر عددی خانه‌های کافی وجود داشته باشد، بهبود کیفی همه خانه‌ها جز در بهترین آنها بدون هیچ حدی ممکن و مطلوب است.

دومین بخش سرمایه چیزی است که می‌توان آن را خود سرمایه خواند که مرکب از ابزار تولید است، از جمله هر چیز از ابتدایی‌ترین تبر، کارد و خیش گرفته تا پیشرفته‌ترین ماشین‌ابزارها، بزرگترین مولدها یا سایکلوترونهای[1] برقی یا کارخانه‌هایی با عالی‌ترین تجهیزات. اینجا هم از منظر کمیت و به‌خصوص کیفیت حدی برای توسعه ممکن و مطلوب وجود ندارد. تا زمانی که عقب‌مانده‌ترین کشور همانند پیشرفته‌ترین کشورها به فنّاوری مجهز گردند، ناکارآمدترین کارخانه در آمریکا همشانهٔ کارخانه‌های دارای جدیدترین و پیشرفته‌ترین تجهیزات گردند،

---

۱. cyclotron دستگاه شتاب‌دهنده ذرات برای مطالعه تأثیرات متقابل ذرات بر یکدیگر که در آن ذرات باردار با یک مغناطیس عمودی محدود و با جریان متناوبی با بسامد بالا به آنها شتاب داده می‌شود. م

یا امروزی‌ترین ابزارهای تولید به نقطه‌ای رسیده باشند که هوش انسان به بن‌بست رسیده و دیگر نتواند آنها را بهبود بخشد،«مازاد» سرمایه‌ای وجود نخواهد داشت. مادام که هر یک از اینها تحقق‌نایافته مانده باشد، نمی‌توان برای مقدار سرمایه جدید قابل جذب حدی قائل شد.

اما چگونه می‌توان سرمایه اضافی را «جذب نمود»؟ چگونه می‌توان هزینه آن را «پرداخت»؟ اگر کنار گذاشته و پس‌انداز شود، موجبات جذب و پرداخت هزینه خود را فراهم خواهد آورد؛ زیرا تولیدکنندگان در کالاهای سرمایه‌ای جدید سرمایه‌گذاری می‌کنند، یعنی ابزارهای جدید، بهتر و هوشمندانه‌تر می‌خرند؛ زیرا این ابزارها هزینه تولید را کاهش می‌دهند. آنها یا کالاهایی را به وجود می‌آورند که کارگر دستکار بدون کمک اصلاً نمی‌تواند به وجود آورد (و این امروزه بیشتر کالاهای اطراف ما را دربر می‌گیرد، مانند کتاب، ماشین‌تحریر، خودرو، لکوموتیو، پل معلق)؛ یا کمیت قابل تولید آنها را بسیار زیاد افزایش می‌دهند؛ یا (و یا تنها به عبارت دیگر) هزینه واحد تولید را کاهش می‌دهند. و چون هیچ حد قابل انتسابی برای کاهش هزینه واحد تولید وجود ندارد، تا زمانی که همه چیز را بتوان بی هیچ هزینه‌ای تولید نمود، حد قابل انتسابی برای مقدار سرمایه جدید قابل جذب وجود ندارد.

کاهش تدریجی هزینه تولیدِ واحد با افزودن سرمایه جدید یکی از این دو کار یا هر دو را می‌کند. هزینه کالا را برای مصرف‌کننده کاهش می‌دهد و یا دستمزدهای کارگری را که از ماشینهای جدید استفاده می‌کند افزایش می‌دهد؛ زیرا موجب افزایش قدرت تولید آن کارگر می‌گردد. بنابراین ماشین جدید هم کسانی را که با آنها کار می‌کنند مستقیماً و هم مجموعه بزرگ مصرف‌کنندگان را منتفع می‌سازد. در مورد مصرف‌کنندگان، می‌توانیم بگوییم که یا کالای بیشتر و بهتر با همان پول برایشان فراهم

می‌آوَرَد یا به عبارتی متفاوت، درآمد واقعی‌شان را افزایش می‌دهد. در مورد کارگرانی که از ماشینهای جدید استفاده می‌کنند، دستمزد واقعی‌شان را ضمن افزایش دستمزد پولی‌شان، دو برابر افزایش می‌دهد. مثالی سنخی در تجارت خودرو هست. صنعت خودروی آمریکا بالاترین دستمزد را در جهان می‌پردازد و از جمله بالاترین دستمزدها حتی در آمریکاست. با این همه، خودروسازی «امریکن موتورز» می‌تواند زیر قیمت به بقیه دنیا بفروشد؛ زیرا هزینه واحدشان پایین‌تر است. و رازش این است که سرمایه مورد استفاده در ساخت خودروهای آمریکایی در ازای هر کارگر و هر ماشین از هر جای دیگری در دنیا بیشتر است. با وجود این، کسانی هستند که فکر می‌کنند ما به انتهای این فرایند رسیده‌ایم،[1] و دیگرانی نیز هستند که فکر می‌کنند حتی اگر ما به این انتها نرسیده بودیم، دنیا باید احمق باشد که به پس‌انداز و افزودن به ذخیره سرمایه خود ادامه می‌دهد.

بعد از این تحلیل ما، نباید تصمیم‌گیری در این مورد که کدامشان آکنده از بلاهت واقعی است، دشوار باشد!

1. George Terborgh, *The Bogey of Economic Maturity* (1945).

بخش سوم

تکرار درس

فصل بیست‌وچهارم

تکرار درس

همان‌طور که تا اینجا بارها و بارها دیدیم، اقتصاد علم شناسایی پیامدهای ثانویه است. همچنین دانش پیامدهای عام است. اقتصاد دانش پیگیری تأثیرات سیاست پیشنهادی یا سیاست موجود نه تنها بر منافع خاص در کوتاه‌مدت که بر منافع عام در درازمدت است. این درس، دغدغه اصلی کتاب حاضر بوده است. ابتدا استخوان‌بندی آن را بیان کردیم، سپس ضمن بیست و چند کاربردِ عملی، گوشت و پوست بر آن نهادیم. اما در طول مثالهای خاص، اشاراتی به دیگر درسهای کلی داشتیم؛ و باید برای تبیین این درسها با وضوح بیشتر برای خود خوب بکوشیم.

با آگاهی از آنکه اقتصاد علم پیگیری پیامدهاست، باید بدانیم که اقتصاد نیز همانند منطق و ریاضیات، علم شناسایی تلویحات اجتناب‌ناپذیر است. می‌توانیم این امر را با یک معادله ابتدایی در جبر نشان دهیم. فرض کنید بگوییم: اگر $x=5$ باشد، پس $x+y=12$. «جوابِ» این معادله این است که $y=7$؛ اما این بدان دلیل تا این اندازه دقیق است که در واقع خودِ معادله

به ما می‌گوید که y برابر ۷ است. این مطلب را مستقیماً بیان نمی‌دارد، بلکه لامحاله آن را تلویح می‌کند.

چیزی که در مورد این معادله ابتدایی صادق است، در غامض‌ترین و دشوارترین معادلاتی که در ریاضیات در برابر ما قرار می‌گیرد نیز مصداق دارد. پاسخ از قبل در صورت مسأله قرار دارد. درست است، باید آن را «پیدا کرد». درست است، ممکن است گاهی نتیجه برای کسی که معادله را حل می‌کند، به تعجبی حیرت‌آور منجر گردد. ممکن است احساس کشف چیزی کاملاً جدید را داشته باشد، هیجانی مانند هیجان «آنکه به آسمان می‌نگرد و سیاره جدیدی در قلمرو علم او قرار می‌گیرد». ممکن است این حسِ کشف بر پایه پیامدهای نظری یا عملیِ پاسخ او موجه باشد؛ اما پاسخ او از پیش در صورت‌بندی مسأله قرار داشت. ریاضیات به ما یادآوری می‌کند که تلویحات اجتناب‌ناپذیر لزوماً تلویحات بدیهی نیستند.

این همه درباره اقتصاد نیز صادق است. از این نظر می‌توان اقتصاد را مشابه مهندسی نیز دانست. وقتی مهندس مسأله‌ای دارد، اول باید همه حقایق مؤثر بر مسألهٔ خود را تعیین نماید. اگر پلی را طراحی می‌کند که دو نقطه را به هم وصل کند، ابتدا باید فاصله دقیق میان آن دو نقطه و موضع‌نگاری دقیق‌شان، حداکثر باری که پل برای تحمل آن طراحی شده، قدرت تنشی و فشاریِ فولاد یا دیگر مصالحی که پل از آنها ساخته می‌شود و تنش و کشش وارد بر پل را بداند. بیشتر این بررسیهای مبتنی بر واقعیت را پیشتر دیگران برای او انجام داده‌اند. در گذشته نیز پیشینیان او نیز به مرور معادلات ریاضی پیچیده‌ای را به وجود آورده‌اند که در صورت دانستن قدرت مصالح و تنشی که پایه‌ها، کابلها و بستهای آنها تحمل می‌کند، می‌تواند قطر، شکل، تعداد و ساختار آنها را تعیین نماید.

به همین ترتیب، اقتصاددانی که مسأله‌ای عملی به او محول شده، باید

هم حقایق اساسی آن مسأله را بداند و هم استنتاجات معتبری که باید از آن حقایق حاصل شود. وجهِ استنتاجی اقتصاد از وجه حقیقی آن اهمیت کمتری ندارد. می‌توان درباره آن همان چیزی را گفت که سانتایانا درباره منطق می‌گوید (و چیزی که می‌توان به همین ترتیب درباره ریاضیات گفت)، یعنی منطق «پرتو حقیقت را می‌جوید»، به طوری که «وقتی می‌دانیم کلمه‌ای از نظامِ منطقیْ حقیقتی را توصیف می‌کند، کل نظام پیوسته به آن کلمه پرتوافشانَ می‌شود.»[1]

اما معدودی از مردم قادر به درک تلویحات ضروری گزاره‌های اقتصادیی هستند که دائماً مطرح می‌سازند. وقتی می‌گویند راه نجات اقتصادی افزایش «اعتبار» است، این درست مانند آن است که بگویند راه نجات اقتصادی افزایش بدهی است. اینها نامهای مختلفی برای یک چیز است که از جهت‌های مخالف به آن نگریسته می‌شود. وقتی می‌گویند راه رفاه و آسایش افزایش قیمت‌های زراعی است، مانند آن است که بگویند راه رفاه و آسایش، گرانتر ساختن مواد غذایی برای ساکنان شهرهاست. وقتی می‌گویند راه ثروت ملی پرداخت از محل یارانه دولتی است، در حقیقت می‌گویند راه ثروت ملی افزایش مالیاتهاست. وقتی افزایش صادرات را هدف اصلی خود قرار می‌دهند، بیشترشان تشخیص نمی‌دهند که به‌ناچار افزایش واردات را در نهایت هدف اصلی خود می‌سازند. وقتی می‌گویند تقریباً در همه شرایط راه رونقْ افزایش نرخ دستمزدهاست، تنها راه دیگری برای گفتن آن یافته‌اند که راه رونق، افزایش هزینه تولید است.

بدان دلیل که هر یک از این گزاره‌ها مانند سکه پشت هم دارد یا بدان دلیل که گزارهٔ معادل یا نام دیگرِ «راهِ چاره» جذابیت کمتری دارد، لزوماً

1. George Santayana, *The Realm of Truth* (1938), p. 16.

به این نتیجه نمی‌رسیم که گزاره اصلی در همه شرایط ناصحیح است. ممکن است گاهی افزایش بدهی گزینه‌ای فرعی در مقابل سود حاصل از وجوه به وام گرفته باشد: وقتی یارانه دولتی برای تحقق هدفی خاص اجتناب‌ناپذیر است؛ وقتی صنعتی خاص نمی‌تواند افزایش هزینه تولید را تحمل کند و مانند آن. اما لازم است در هر مورد اطمینان حاصل نماییم که هر دو طرف سکه مورد توجه قرار گرفته و همه تلویحات گزاره مطالعه شده است. و این کاری است که به‌ندرت انجام می‌گیرد.

۲

تحلیل مثالهای‌مان درس تصادفی دیگری را به ما آموخته است. و آن این است که وقتی تأثیرات پیشنهادهای مختلف را نه فقط بر گروههای خاص در کوتاه‌مدت که بر همه گروهها در درازمدت بررسی می‌کنیم، نتیجه‌های حاصل معمولاً با نتایج حاصل از شعور نافرهیخته عوام همخوانی دارد. این فکر به ذهن هیچ فرد بیگانه با نیم‌سواد اقتصادی حاکم نمی‌رسد که شکستن پنجره‌ها و تخریب شهرها خوب است؛ ایجاد طرحهای عمومی غیرضرور هیچ نیست مگر اتلاف؛ بازگرداندن خیل آدمهای بیکار به کار خطرناک است؛ باید از افزایش تولید ثروت و صرفه‌جویی در تلاش انسان توسط ماشین ترسید؛ مسدود ساختن تولید آزاد و مصرف آزاد موجب افزایش ثروت است؛ هر کشور با اجبار دیگر کشورها به خرید کالاهای آن به قیمتی کمتر از هزینه تولید آن کالا، ثروتمندتر می‌شود؛ پس‌انداز ابلهانه یا شریرانه است و اتلاف موجب رونق و رفاه است.

آدام اسمیت با عقل سلیم قوی خود در پاسخ به سوفسطاییان زمان خود گفت: «چیزی که در اداره امور هر خانواده، دوراندیشی تلقی می‌شود، به‌ندرت ممکن است در اداره امور یک مملکت بزرگ بلاهت تلقی شود.» اما مردان

کوچکتر در پیچیدگیها گم می‌شوند. اینان حتی وقتی به نتیجه‌هایی می‌رسند که در حد محسوسی مضحک است، به بازنگری استدلال خود نمی‌پردازند. خواننده، با اتکا بر اعتقادات خود، ممکن است اندرز حکمت‌آمیز بیکن را بپذیرد یا نپذیرد که گفت: «کمی فلسفه ذهن انسان را به الحاد سوق می‌دهد، اما تعمق در فلسفه ذهن انسان را به دین‌باوری هدایت می‌نماید.» بی‌تردید این نیز درست است که کمی اقتصاد می‌تواند به‌سادگی به نتایج ناسازوار و مهملی منجر شود که هم‌اینک بازگو کردیم، اما تعمق در اقتصاد انسان را به عقل سلیم خود بازمی‌گرداند، زیرا تعمق در اقتصاد مستلزم بررسی همه پیامدهای یک سیاست و نه صرف‌نظر دوختن به آن چیزیهایی است که از ابتدا مشهودند.

۳

در طول بررسی‌مان دوستی قدیمی را نیز بازیافتیم. این مرد فراموش شده ویلیام گراهام سامنر[۱] است. خواننده مقاله سامنر را که در سال ۱۸۸۳ به چاپ رسید به خاطر خواهد آورد:

به مجرد آنکه (الف) چیزی را می‌بیند که به نظر او اشتباه است و ایکس از آن زجر می‌کشد، (الف) آن را با (ب) مطرح می‌سازد و (الف) و (ب) پیشنهاد می‌کنند که قانونی برای دفع شر و کمک به ایکس به تصویب برسانند. قانون آنها همیشه چیزی را مطرح می‌سازد که (ج) برای ایکس انجام خواهد داد، یا از آن بهتر، چیزی را که (الف)، (ب) و (ج) برای ایکس انجام خواهند داد. ... چیزی که من می‌خواهم بکنم جستجو برای (ج) است. ... من او را

۱. William Graham Sumner ۱۹۱۰-۱۸۴۰ جامعه‌شناس و اقتصادان آمریکایی. م

مرد فراموش‌شده می‌خوانم. ... او مردی هست که هرگز به او فکر نمی‌کنند. او قربانی اصلاح‌گر، سوداگر اجتماعی و بشردوست است، و امیدوارم قبل از پایان این بررسی، نشان دهم که او مستحق توجه شماست، هم به دلیل شخصیتش و هم به خاطر بار سنگینی که بر او تحمیل شده است.

این طنزی تاریخی است که وقتی این عبارت، یعنی مرد فراموش‌شده، در قرن نوزدهم احیا شد، نه تنها برای (ج) که برای ایکس هم به کار برده شد؛ و (ج) که در آن موقع از او درخواست می‌شد از ایکس بیشتر حمایت کند، کامل‌تر از همیشه فراموش شده بود. این (ج) مرد فراموش‌شده‌ای است که همیشه او را فرامی‌خوانند تا با تحمل کیفر سخاوت نیابتیِ خود مرهمی بر خون دلهای سیاستمداران باشد.

۴

مطالب درسمان کامل نخواهد بود اگر قبل از خاتمه آن این نظر را نادیده بگیریم که خطای بنیادینی که دغدغه آن را داشته‌ایم، نه به صورت اتفاقی که به صورت نظام‌مند پیش می‌آید. در واقع این نتیجهٔ تقریباً اجتناب‌ناپذیر تقسیم کار است.

در جامعه‌ای ابتدایی یا در میان نخستین انسانها و قبل از آنکه تقسیم کار مطرح گردد، مردْ تنها برای خود یا خانواده بلافصلش کار می‌کند. چیزی که مصرف می‌کند، مشابه چیزی است که تولید می‌کند. همیشه ارتباط مستقیم و نزدیکی میان تولید و ارضای او برقرار است.

اما وقتی تقسیم دقیق و مفصل کار برقرار می‌شود، وجود این ارتباط مستقیم و نزدیک متوقف می‌گردد. من نه همه چیزهایی را که مصرف می‌کنم که شاید تنها یکی از آنها را می‌سازم. با درآمدی که از ساخت این یک کالا یا ارائه این یک خدمت حاصل می‌کنم، همه بقیه کالاها و خدمات

را می‌خرم. دلم می‌خواهد قیمت همهٔ آنچه می‌خرم، پایین باشد؛ اما به نفع من است که قیمت کالا یا خدماتی که باید بفروشم بالا باشد. بنابراین اگرچه مایلم شاهد فراوانی همه چیزهای دیگر باشم، به نفع من است که در همه چیزهایی که شغل من عرضه آنهاست، کمبود وجود داشته باشد. هرچه کمبود چیزی که من عرضه می‌کنم در مقایسه با دیگر چیزها بیشتر باشد، پاداشی که برای تلاشم می‌گیرم، بالاتر خواهد بود.

این لزوماً بدان معنی نیست که من تلاش یا تولیدم را محدود خواهم ساخت. در حقیقت اگر من تنها یکی از بی‌شمار مردمی باشم که آن کالا یا خدمت را عرضه می‌کنند و اگر در رشتهٔ من رقابت آزاد وجود داشته باشد، این محدودسازیِ خود برای من چیزی به ارمغان نمی‌آورد. بر عکس، اگر من مثلاً گندم‌کار باشم، می‌خواهم محصول خاصی که تولید می‌کنم تا آنجا که امکان دارد زیاد باشد. اما اگر من تنها نگران رفاه مادی خود بوده و هیچ دغدغه انسان‌دوستانه‌ای نداشته باشم، دلم می‌خواهد تولید همه دیگر گندم‌کاران تا آنجا که امکان دارد، پایین باشد؛ زیرا من خواستار کمبود گندم هستم (و هر ماده غذایی دیگری که بتواند جانشین آن شود)، به طوری که محصول خاص من بالاترین قیمت ممکن را داشته باشد.

این احساسات ابلهانه به طور معمول تأثیری بر کل تولید گندم ندارد. در حقیقت هر جا رقابت وجود دارد، هر تولیدکننده مجبور است منتهای تلاش خود را به کار گیرد تا بیشترین محصول ممکن را در زمین خود به عمل آورد. بدین ترتیب، نیروی نفع شخصی (که خوب یا بد، همواره قوی‌تر از نیروی نوع‌پرستی است) شانه به شانه بالاترین بازده حرکت می‌کند.

اما اگر برای گندم‌کاران یا هر گروه تولیدکننده دیگر ممکن باشد که دست به دست هم دهند و رقابت را حذف نمایند، و اگر دولت این شیوه

را اجازه دهد یا تشویق نماید، وضعیت تغییر می‌کند. گندم‌کاران قادر خواهند بود دولت، یا بهتر از آن، یک سازمان جهانی را قانع نمایند که همه را مجبور سازد که تولید خود را به تناسب مساحت زمین زیر کشت گندم کاهش دهند. بدین طریق با ایجاد کمبود موجب افزایش قیمت گندم خواهند شد؛ و اگر افزایش قیمت هر بوشل نسبت به کاهش تولید بیشتر شود، که احتمالاً چنین می‌شود، در آن صورت گندم‌کاران در مجموع داراتر خواهند بود. آنها پول بیشتری به دست می‌آورند؛ قادر خواهند بود از چیزهای دیگر بیشتر بخرند. درست است، هر کسِ دیگر ندارتر خواهد بود؛ زیرا اگر همه چیز بدون تغییر بماند، هر کس دیگر باید از چیزی که تولید می‌کند، بیشتر بدهد تا از آنچه گندم‌کاران تولید می‌کنند کمتر بگیرد. بنابراین همه ملت بسیار فقیرتر خواهد بود. ملت به میزان گندمی که کاشته نشده فقیرتر خواهد بود، اما آنان که تنها به گندم‌کاران می‌نگرند، سود را می‌بینند و ضرری را نمی‌بینند که بیش از حدی است که قابل جبران باشد.

و این در مورد هر حرفه دیگری صادق است. اگر به دلیل شرایط آب‌وهوا افزایشی ناگهانی در محصول پرتقال پدید آید، همه مصرف‌کنندگان منتفع خواهند شد. جهان به میزان آن تعداد پرتقالِ بیشتر، ثروتمندتر خواهد بود. پرتقال ارزان‌تر خواهد بود؛ اما همین حقیقت می‌تواند پرتقال‌کاران را به مثابه یک گروه، فقیرتر از قبل سازد مگر آنکه عرضهٔ پرتقالِ بیشتر، قیمتِ پایین‌تر آن را جبران نماید یا از حد جبران فراتر رود. مسلماً اگر در چنین شرایطی محصول خاص پرتقال من بیش از معمول نباشد، در آن صورت مطمئنم که در نتیجه قیمت پایین‌تر ناشی از فراوانی عمومی متضرر خواهم شد.

آنچه در مورد تغییر در عرضه صادق است، در مورد تغییر در تقاضا نیز صادق است، چه ناشی از اختراع و کشفیات جدید باشد و چه تغییر

ذائقه. اگرچه ممکن است ماشین جدید پنبه‌چینی هزینه لباس کتانی و پیراهن را برای همه کاهش دهد و ثروت عمومی را افزایش دهد، اما هزاران پنبه‌چین را بیکار خواهد کرد. ماشین جدید پارچه‌بافی که پارچهٔ بهتر را با سرعت بیشتری می‌بافد، هزاران ماشین قدیمی را مطرود می‌سازد و بخشی از ارزش پول سرمایه‌گذاری شده در آنها را از میان می‌برد، و بدین ترتیب صاحبان آن ماشینها را فقیرتر می‌سازد. اگرچه پیدایش انرژی اتمی می‌تواند برکات غیرقابل تصوری برای بشریت پدید آورد، اما چیزی است که برای مالکان معادن زغال‌سنگ و چاههای نفت وحشتناک است.

درست همان‌طور که هیچ پیشرفت فنی نیست که بالاخره کسی از آن صدمه نبیند، هیچ تغییری هم در اخلاق و ذائقه عمومی حتی در جهت بهبود نیست که به کسی صدمه نزند. افزایش امساک از مشروبات الکلی هزاران مشروب‌فروش را بیکار می‌کند. کاهشی در قمار کارکنان کازینوها و گردانندگان مسابقات را مجبور می‌سازد که در پی مشاغل مولدتری باشند. افزایش پرهیزگاریِ مردان، قدیمی‌ترین حرفه دنیا را به نابودی سوق می‌دهد!

اما این تنها بهره‌جویان عمدی از مفاسد مردان نیستند که از اصلاح ناگهانی اخلاق عمومی زیان خواهند دید. در میان آنان که بیشتر صدمه خواهند دید، دقیقاً کسانی هستند که کسب‌وکارشان اصلاح اخلاقیات است. واعظان چیزهای زیادی ندارند که از آن شکایت کنند؛ مصلحان آرمانشان را از دست خواهند داد: تقاضا برای خدمات آنها و پرداخت پول برای حمایت از آنها کاهش می‌یابد. اگر مجرمی نباشد به وکلا، قضات، آتش‌نشان، زندانبان، قفل ساز و حتی پلیس کمتری (جز برای خدماتی مانند رفع گره‌های ترافیکی) احتیاج داریم.

خلاصه در نظام تقسیم کار به‌سختی می‌توان به ارضای بهتر یک

نیاز انسانی فکر کرد که حداقل موقتاً به برخی از کسانی که برای رفع آن نیاز خاص سرمایه‌گذاری کرده یا به‌سختی مهارت لازم برای آن را کسب نموده‌اند صدمه‌ای وارد نسازد. اگر پیشرفت در همه جا کاملاً برابر بود، این تقابل میان منافع کل جامعه و گروه متخصص موجد مسأله‌ای جدی یا اساساً مسأله‌ای نبود. اگر در همان سال که محصول گندم جهان افزایش یافت، محصول من به همان نسبت افزایش می‌یافت؛ اگر محصول پرتقال و همه دیگر محصولات کشاورزی به همان نسبت افزایش می‌یافت، و اگر تولید کالاهای صنعتی نیز افزایش می‌یافت و هزینه واحد تولیدشان به همان نسبت کاهش می‌یافت، در آن صورت، منِ گندم‌کار بدان دلیل که محصول گندم افزایش یافته، رنجی تحمل نمی‌کردم. ممکن است قیمتی که بابت هر بوشل گندم دریافت می‌دارم، کاهش یابد. ممکن است جمع کلی که از تولید بیشتر خود به دست می‌آورم، کاهش یابد؛ اما اگر بتوانم در عین حال به دلیل افزایش، محصول هر کس دیگر را ارزان‌تر بخرم، در آن صورت من علتی واقعی برای شکایت ندارم. اگر قیمت هر چیز دیگر دقیقاً به همان نسبتی سقوط کند که قیمت گندم من کاهش می‌یابد، در حقیقت، دقیقاً به تناسب کل افزایش محصولم داراتر خواهم بود؛ و هر کس دیگر مانند من به تناسب از عرضه بیشتر همه کالاها و خدمات بهره‌مند می‌گردد.

اما پیشرفت اقتصادی هرگز بدین شکل یکسان محقق نگشته و احتمالاً هرگز محقق نخواهد شد. پیشرفت گاهی در این شاخه تولید و گاهی در آن شاخه رخ می‌دهد. و اگر افزایشی ناگهانی در عرضهٔ چیزی باشد که من به تولید آن کمک می‌کنم، یا اگر اختراع یا کشف جدیدی چیزی را که تولید می‌کنم دیگر غیرضروری سازد، در آن صورت نفع دنیا برای من و برای گروه مولدی که بدان تعلق دارم، فاجعه است.

اما اغلب این زیانِ متمرکز و نه سودِ پراکندهٔ عرضه اضافی یا کشف جدید است که حتی بر ناظر غیرذی‌نفع سخت ضربه می‌زند. این حقیقت که قهوهٔ بیشتر و ارزان‌تر برای همه هست، نادیده گرفته می‌شود؛ چیزی که دیده می‌شود، تنها آن است که برخی قهوه‌کاران نمی‌توانند با قیمت پایین‌تر امرار معاش نمایند. افزایش محصول کفش به قیمت پایین‌تر به دلیل وجود ماشینهای جدید فراموش می‌شود؛ چیزی که دیده می‌شود، گروهی از مردان و زنانی هستند که از کار اخراج شده‌اند. در حقیقت درک کامل مسأله لازم است؛ در مجموع، درست آن است که وضع بد این گروهها شناسایی شود، با آنها همدردی و به آنها توجه شود و بکوشیم ببینیم آیا برخی از منافع این پیشرفت تخصصی را نمی‌توان برای کمک به قربانیان آن به کار برد تا نقشی مولد در جای دیگری بیابند.

اما راه‌حل آن هرگز کاهش خودسرانه عرضه نیست، ممانعت از اختراعات یا کشفیات بیشتر یا حمایت از مردم برای ادامه انجام خدماتی نیست که ارزش خود را از دست داده است. با این همه، این همان کاری است که دنیا بارها کوشیده با تعرفه‌های حمایتی، تخریب ماشینها، سوزاندن قهوه و هزاران طرح محدودیت‌زا انجام دهد. این آموزه‌ای نادرست درباره کسب ثروت از طریق ایجاد کمیابی است.

متأسفانه این آموزه‌ای است که همیشه به‌طور خصوصی برای هر گروه خاص تولیدکننده که در انزوا مد نظر قرار گیرد صحیح است، مشروط بر آنکه بتوانند آن یک چیزی را که برای فروش دارند، کمیاب سازند و همه چیزهایی را که باید بخرند، در حد وفور نگه دارند؛ اما این آموزه‌ای است که همیشه علناً نادرست بوده است. هرگز نمی‌توان آن را در همه جا اعمال نمود، زیرا کاربرد آن به معنی خودکشی اقتصادی است.

و این درس ماست که به عام‌ترین شکل آن ارائه شد؛ زیرا بسیاری

از چیزها، وقتی بر یک گروه اقتصادی واحد متمرکز می‌شویم، درست به نظر می‌رسند، اما وقتی منافع همه، مصرف‌کننده به اندازهٔ تولیدکننده، مورد توجه قرار گیرد متوجه می‌شویم توهمی بیش نیست.

مشاهده کل مسأله و نه اجزای آن: این هدف علم اقتصاد است.

فصل بیست و پنجم

منابع برای ادامه مطالعه

آنان که مایل‌اند مطالعات خود را در حوزه اقتصاد پی گیرند، باید در ادامه به برخی از کتابهای کم حجم رو نمایند. در ادامه مروری خواهیم کرد بر کتابهای خوبی از این دست که خواننده را در جریان پیشرفتهای اخیر در زمینه اندیشه اقتصادی قرار می‌دهند، از جمله« اقتصاد» نوشته فردریک بنهام (۵۲۵ ص)[1] و« اصول اقتصاد» به قلم ریموند بای (۶۳۲ص).[2] این هر دو کتاب در بیشتر جاها به عنوان درسنامه به کار می‌رود.

برخی کتابهای قدیمی‌تر خواندنی‌تر و سرگرم‌کننده‌ترند؛ اما شاید خواننده محبور باشد آنها را در فروشگاههای کتابهای دست دوم بیابد، مانند «ثروت»، کتاب کوچکی به قلم ادوین کِینن (۲۷۴ص).[3] همچنین

1. Fredric Benham, *Economics*
2. Raymond T. Bye, *Principles of Econoics*
3. Edwin Canaan, *Wealth*

کتابی با عنوان «پول» از همین نویسنده[1] که اخیراً تجدید چاپ شده است. «مبانی نظریه اقتصاد» نوشته جان بیتز کلارک[2] هنوز هم از وضوح و استواری چشمگیری برخوردار است.

بعد از مطالعه یکی دو کتاب از این میان، دانشجویانی که قصد دارند به مطالعات خود عمق بیشتری بخشند، باید به سراغ برخی آثار دوجلدی بروند. «رساله اقتصاد» لودویگ فون مایزس[3] که هم‌اینک در دست تحریر است، پس از انتشار هر کتاب ماقبل خود را از نظر وحدت منطقی و دقت تحلیل اقتصادی پشت سر خواهد گذاشت. « اصول اقتصاد» به قلم توسیگ،[4] اگرچه در راستای خطوط پیشین است، اما هنوز روشن، ساده و معقول است. نباید «عقل سلیم اقتصاد سیاسی» نوشتهٔ فیلیپ ویکستد[5] را فراموش کرد؛ زیرا از نظر سادگی و وضوح سبک و نیز تأثیرگذاری و قدرت استدلال کتابی برجسته است.

به کسانی که علاقه‌مند به مطالعه آثار کلاسیک اقتصادی‌اند، توصیه می‌شود این کتابها را در جهت عکس ترتیب تاریخی‌شان بخوانند. بدین ترتیب کتابهای مهمی که باید مورد رجوع قرار گیرد، به ترتیب تاریخ چاپ اولشان عبارتند از: «توزیع ثروت» نوشته جان بیتز کلارک (۱۸۹۹)،[6] «اصول اقتصاد» نوشته آلفرد مارشال (۱۸۹۰)،[7] «نظریه اثباتی سرمایه» نوشته یوجین فون بوم باورک (۱۸۸۸)،[8] «نظریه اقتصاد سیاسی» نوشته

1. Edwin Canaan, *Money*
2. John Bates Clark, *Essentials of Economic Theory*
3. Ludwig von Mises
4. Taussig, *Principles of Economics*
5. Philip Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy*
6. John Bates Clark, *The Distribution of wealth*
7. Alfred Marshall, *Principles of Economics*
8. Eugen von Bohm-Bawerk, *The Positive Theory of Capital*

استنلی جونز (۱۸۷۱)،[1] «اصول اقتصاد سیاسی» نوشته جان استوارت میل (۱۸۴۸)،[2] «اصول اقتصاد سیاسی و مالیات» نوشته دیوید ریکاردو (۱۸۱۷)[3] و «ثروت ملل» نوشته آدام اسمیت (۱۷۷۶).[4]

در میان آثار متأخری که از دیدگاهی مشابهِ کتاب حاضر به بررسی تحولات و عقاید جاری می‌پردازند، این آثار قابل ذکر است: «راه بردگی» نوشته فردریک هایک،[5] «برنامه‌ریزی اقتصادی و نظام بین‌المللی» نوشته لیونل رابینز،[6] «از هم پاشیدگیِ اقتصاد بین‌المللی» نوشته ویلهلم رُپکه،[7] «آزمون از طریق برنامه‌ریزی» نوشته جان جیوکز[8] و «هرج‌ومرج برنامه‌ریزی‌شده» نوشته لودویگ فون مایزس.[9] «سوسیالیسم» به قلم مایزس[10] دقیق‌ترین و مخرب‌ترین نقدِ عقیده اشتراکی است که تاکنون به رشته تحریر درآمده است. بالاخره خواننده نباید اثر کلاسیک فردریک باستیا با عنوان «سوفیسم اقتصادی»[11] و به‌خصوص مقاله او با عنوان «چیزی که دیده می‌شود و چیزی که دیده نمی‌شود»[12] را ناخوانده رها کند.

اقتصاد در صد جهت گوناگون گسترش یافته است. کتابخانه‌ها

---

1. W. Stanley Jevons, *The Theory of political Economy*
2. John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*
3. David Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*
4. Adam Smith, *wealth of Nations*
5. Friedrich A. Hayek, *The Road to Serfdom*
6. Lionel Robbins, *Economic Planning and International Order*
7. Wilhelm Ropke, *International Economic Disintegration*
8. John Jewkes, *Ordeal by Planning*
9. Ludwig von Mises, *Planned Chaos*
10. Ludwig von Mises, *Socialism*
11. Frederic Bastiat, *Economic Sophism*
12. Frederic Bastiat, *What is Seen and What Is Not Seen*

مملو از کتاب درباره هر یک از زمینه‌های تخصصی اقتصاد مانند پول و بانکداری، تجارت خارجی و ارز، مالیات و مالیه عمومی، کنترل دولتی، سرمایه‌داری و سوسیالیسم، روابط دستمزد و نیروی کار، بهره و سرمایه، اقتصاد کشاورزی، اجاره‌بها، قیمت، سود، بازار، رقابت و انحصار، ارزش و فایده، آمار، چرخه‌های تجاری، ثروت و فقر، تأمین اجتماعی، مسکن، کارهای عام‌المنفعه، اقتصاد ریاضی، مطالعه صنایع خاص و تاریخ اقتصاد است؛ اما هیچ‌کس هیچ‌یک از این حوزه‌های تخصصی را کاملاً درک نخواهد کرد مگر آنکه قبل از هر کار، فهم استواری از اصول اساسی اقتصاد و رابطه متقابل و پیچیده همه عوامل و نیروهای اقتصادی کسب کند. وقتی خواننده با مطالعه اقتصاد عمومی چنین درکی را کسب نمود، می‌تواند اطمینان داشته باشد که کتابهای مناسب را در حوزه مورد علاقه خاص خود خواهد یافت.

کتاب حاضر به تحلیل خطاهای اقتصادی می پردازد، خطاهایی که در نهایت آن قدر فراوانند که تقریباً به یک سنت تازه تبدیل شده اند. اما امروزه دولت عمده ای در جهان نیست که سیاستهای اقتصادی آن متأثر از پذیرش برخی از این خطاها نباشد. شاید کوتاه ترین و مطمئن ترین راه برای درک اقتصاد تفکیک این گونه خطاها باشد.

هدف کتاب حاضر افشای خطاهای خاص نویسندگان مشخص نیست، بلکه ایضاح تکراری ترین، شایع ترین و تأثیر گذارترین اشکال خطاهای اقتصادی است. در حقیقت، باورهایی که گروه های دارای نفوذ سیاسی بدان معتقدند و دولتها بر پایه آنها عمل می کنند، و نه منشا تاریخی آن باورها، مورد نظر و علاقه ماست.

تلاش من آن بوده که این کتاب را تا آنجا که از منظر صحت معقول باشد، ساده و به دور از جزییات فنی بنویسم تا برای خواننده ای هم که فاقد آشنایی قبلی با اقتصاد است کاملاً قابل درک گردد.



ISBN: 964-423-919-9



تهران: میرداماد، نفت جنوبی، روزنامه اطلاعات
شماره پستی: ۱۵۴۹۹۵۳۱۱۱
تلفن: ۶-۲۹۹۹۳۴۵۵
پخش و فروش: ۲۹۹۹۳۲۴۲